

# **ВІСНИК**

## **ЛЬВІВСЬКОГО ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО УНІВЕРСИТЕТУ**

Збірник наукових праць

**ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ**

ВИПУСК 51

ЛЬВІВ  
ВИДАВНИЦТВО ЛЬВІВСЬКОГО  
ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО УНІВЕРСИТЕТУ  
2016

Вісник Львівського торговельно-економічного університету / [ред. кол.: Куцик П. О., Барна М. Ю., Семак Б. Б. та ін.]. – Львів : Видавництво Львівського торговельно-економічного університету, 2016. – Вип. 51. – 218 с. – (Економічні науки).

Збірник наукових праць  
Випуск 51

*Відповідно до Наказу МОН України № 241 (Додаток 9) від 09 березня 2016 року збірник включено до Переліку наукових фахових видань України.*

*Друкується за ухвалою Вченої ради Львівського торговельно-економічного університету.*

*Протокол засідання Ради № 1 від 30 вересня 2016 року.*

**Редакційна колегія:**

**Куцик Петро Олексійович**, к.е.н., проф. (головний редактор);  
**Барна Марта Юріївна**, д.е.н., проф. (заступник головного редактора);  
**Семак Богдан Богданович**, д.е.н., проф. (заступник головного редактора);  
**Перепьолкіна Олена Олександрівна**, к.е.н., доц. (відповідальний секретар);  
**Анопій Віктор Володимирович**, д.е.н., проф.;  
**Ааронсон Е. Вільям**, Ph.D, As.Pr. (США);  
**Башнянин Григорій Іванович**, д.е.н., проф.;  
**Васильців Тарас Григорович**, д.е.н., проф.;  
**Виноградова Олена Володимирівна**, д.е.н., проф.;  
**Господаровіч Анджей**, Dr.hab., As.Pr. (Республіка Польща);  
**Дайновський Юрій Анатолійович**, д.е.н., проф.;  
**Єлейко Василь Іванович**, д.е.н., проф.;  
**Ковалик Наталія Василівна**, к.філол.н., доц.;  
**Лебедева Світлана Миколаївна**, д.е.н., проф. (Республіка Білорусь);  
**Мерський Януш**, Ph.D, Pr. (Республіка Польща);  
**Мізюк Богдан Михайлович**, д.е.н., проф.;  
**Міценко Наталія Григорівна**, к.е.н., проф.;  
**Редченко Костянтин Іванович**, д.е.н., проф.;  
**Сафонов Юрій Миколайович**, д.е.н., проф.;  
**Флейчук Марія Ігорівна**, д.е.н., проф.;  
**Шавга Лариса Афанасьївна**, д.е.н., проф. (Республіка Молдова);  
**Шевчук Віктор Олексійович**, д.е.н., проф.;  
**Шимановська-Діанич Людмила Михайлівна**, д.е.н., проф.

**Відповідальний за випуск** – д.е.н., проф. Семак Б. Б.

# ЗМІСТ

## ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА: ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА

<i>Куцик В. І., Клішкова О. І.</i> НОВЕ МІКРОУТВОРЕННЯ – ІННОВАЦІЙНИЙ КРЕАТИВНИЙ ЦЕНТР ЯК НОВА ІНФРАСТРУКТУРНА ОДИНИЦЯ ІННОВАЦІЙНОГО РИНКУ.....	6
<i>Марчук О. О.</i> МОДЕЛЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ КОМПЛЕКСУ МАРКЕТИНГУ В СФЕРІ ПОСЛУГ.....	13
<i>Баранчук В. Л., Куцик В. І.</i> СТРАТЕГІЧНІ ОСНОВИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ В ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ УМОВАХ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА.....	19
<i>Петрів І. В.</i> НЕОБХІДНІСТЬ ОЦІНКИ ВАРТОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ПРИ ЇХ ЗЛИТТІ ТА ПОГЛИНАННІ.....	24
<i>Заярна Н. М., Гринкевич Р. І., Хмиз А. І.</i> ОСОБЛИВОСТІ ТА ПЕРЕВАГИ КОНЦЕПТУАЛЬНОЇ МОДЕЛІ АНАЛІЗУ КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА.....	28
<i>Юсипович О. І., Лупак Р. Л., Левчук Ю. А.</i> ІДЕНТИФІКАЦІЯ СИСТЕМНИХ ХАРАКТЕРИСТИК УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМ КАПІТАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА.....	33
<b>СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ</b>	
<i>Сафонов Ю. М., Дименко Р. А.</i> ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОЇ АНТИКРИЗОВОЇ МОНЕТАРНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ.....	39
<i>Мізюк Б. М., Полотай Б. Я.</i> ОСОБЛИВОСТІ ЗАПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙ У ТУРИСТИЧНІЙ ІНДУСТРІЇ.....	45
<i>Ситник Н. С., Герасименко О. В.</i> ВЗАЄМОЗАЛЕЖНІСТЬ ФІСКАЛЬНОГО ТА ІНВЕСТИЦІЙНОГО АСПЕКТІВ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ.....	50
<i>Черкасова С. В.</i> ОСОБЛИВОСТІ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ НЕБАНКІВСЬКИХ ІНСТИТУЦІЙНИХ ІНВЕТОРІВ В УКРАЇНІ.....	56
<i>Тарасюк А. В., Шаран А. О.</i> ДОСЛІДЖЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТУРИСТИЧНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ...	62
<i>Мацера С. М.</i> ОСОБЛИВОСТІ ЗАЛУЧЕННЯ ПРЯМИХ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В УКРАЇНІ.....	68
<i>Мордовець А. В.</i> МОДЕЛЮВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ ПАРТНЕРСЬКИХ ВІДНОСИН В СФЕРІ МІЖСЕКТОРАЛЬНОЇ ВЗАЄМОДІЇ.....	74
<i>Литвин О. В.</i> ВДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИКИ КОМПЛЕКСНОГО ОЦІНЮВАННЯ ТА МОНІТОРИНГУ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ.....	79
<i>Бугіль С. Я., Пазак М. Р.</i> ДЕРЖАВНИЙ БОРГ УКРАЇНИ: АНАЛІЗ ТА НАПРЯМКИ ОПТИМІЗАЦІЇ БОРГОВОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ.....	86
<i>Радванська Н. В.</i> ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СУТНОСТІ ЗАОЩАДЖЕНЬ.....	92

<i>Кізін Г. В.</i>	НЕДОЛІКИ ТА НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ УПРАВЛІНСЬКОГО АСПЕКТУ.....	97
<b>БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ І КОНТРОЛЬ</b>		
<i>Должанський А. М.</i>	ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА ЗГІДНО З ВИМОГАМИ НАЦІОНАЛЬНИХ І МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТІВ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ.....	103
<i>Скоп Х. І.</i>	КОМПОНЕНТНИЙ ОБЛІК ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ.....	109
<i>Бучко Н. В.</i>	ОСОБЛИВОСТІ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ ПРОКАТУ МАЙНА В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ.....	115
<i>Рудницька О. В.</i>	БЮДЖЕТУВАННЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ НА ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ.....	120
<b>ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ</b>		
<i>Шевчик Б. М., Рібаков П. В.</i>	НОУМЕНАЛЬНА ПРИРОДА ВАРТОСТІ ІНФОРМАЦІЙНИХ БЛАГ НООЕКОНОМІКИ ІДЕАЦІЙНОЇ КУЛЬТУРИ.....	125
<i>Миронова М. І.</i>	ДО ПИТАННЯ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ.....	130
<b>УПРАВЛІННЯ ФІНАНСАМИ ТА ДІЯЛЬНІСТЮ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ</b>		
<i>Власюк Н. І.</i>	РЕФОРМУВАННЯ МІСЦЕВОГО ОПОДАТКУВАННЯ В УМОВАХ ЛОКАЛІЗАЦІЇ БЮДЖЕТНОГО ПРОЦЕСУ.....	134
<i>Власюк Н. І., Марусич М. В.</i>	ЗАСТОСУВАННЯ ФАКТОРНОГО АНАЛІЗУ ТА ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНИХ МЕТОДІВ ДЛЯ ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВА.....	138
<i>Бугіль С. Я., Сеник Р. Р.</i>	ПРОБЛЕМИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА ШЛЯХИ ПОКРАЩЕННЯ УПРАВЛІННЯ МІСЦЕВИМИ БЮДЖЕТАМИ.....	144
<i>Костак З. Р.</i>	ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ РЕГІОНУ ТА ОЦІНКА ЇЇ БЕЗПЕКИ.....	149
<i>Андрейків Т. Я., Канцір І. А., Сениш П. М.</i>	КОНЦЕПЦІЯ ФІНАНСОВОЇ СТАБІЛЬНОСТІ: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД.....	155
<i>Мицак О. В., Чуй І. Р., Демковська О. І.</i>	ІДЕНТИФІКАЦІЯ ТА МЕТОДИКА ОЦІНЮВАННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЇХ ФІНАНСОВОЇ РІВНОВАГИ.....	159
<i>Жовтанецька Я. В.</i>	МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ БАНКІВ.....	165
<b>СУЧАСНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ – ФАКТОРИ ЕФЕКТИВНОСТІ</b>		
<i>Мізюк Б. М.</i>	СИСТЕМА РАННЬОГО РОЗПІЗНАВАННЯ СИТУАЦІЇ ЯК ІНФОРМАЦІЙНА БАЗА СТРАТЕГІЧНИХ РІШЕНЬ.....	171

<i>Колянко О. В., Озимок Г. В.</i>	
ТРУДОВИЙ РОЗПОРЯДОК В ОРГАНІЗАЦІЇ ЯК ОБ'ЄКТ ВНУТРІШНЬООРГАНІЗАЦІЙНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ.....	177
<i>Батьковець Г. А., Батьковець Н. О.</i>	
ЕФЕКТИВНІСТЬ ІНФОРМАЦІЙНОЇ ПІДТРИМКИ УПРАВЛІНСЬКОЇ ВЗАЄМОДІЇ ПІДПРИЄМСТВ ГОТЕЛЬНОГО БІЗНЕСУ.....	182
<b>АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ ТА МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН</b>	
<i>Борщевський В. В., Куцаб-Бонк К. К.</i>	
ПРИКОРДОННА ТОРГІВЛЯ І ТРАНСКОРДОННА КОНВЕРГЕНЦІЯ: ВЗАЄМНИЙ ВПЛИВ НА ТЛІ СУЧАСНИХ ВИКЛИКІВ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ІНТЕГРАЦІЇ.....	188
<i>Сафонова М. Ю.</i>	
КЛЮЧОВІ МЕХАНІЗМИ ВИРІШЕННЯ ПРОБЛЕМ ЗОВНІШНЬОЇ ЗАБОРГОВАНOSTІ КРАЇН.....	193
<i>Яким О. Б.</i>	
СУПЕРЕЧЛИВИЙ ХАРАКТЕР УКРАЇНСЬКО-РОСІЙСЬКИХ ЕКОНОМІЧНИХ СТОСУНКІВ.....	200
<i>Рубін І. І.</i>	
ЕФЕКТИВНІСТЬ ІНСТРУМЕНТІВ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ У ПЕРЕХІДНИХ ЕКОНОМІКАХ.....	207
<i>Думич Н. Б.</i>	
ДЕРЖАВНА ПОЛІТИКА РЕГУЛЮВАННЯ ІНФЛЯЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ У ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ЕКОНОМІКАХ.....	215

# ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА: ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА

УДК 330. 341

Куцик В. І.,

к.е.н., доц., доцент кафедри економіки, Львівський торговельно-економічний університет, м. Львів

Кліпкова О. І.,

аспірант, Львівський торговельно-економічний університет, м. Львів

## НОВЕ МІКРОУТВОРЕННЯ – ІННОВАЦІЙНИЙ КРЕАТИВНИЙ ЦЕНТР ЯК НОВА ІНФРАСТРУКТУРНА ОДИНИЦЯ ІННОВАЦІЙНОГО РИНКУ

**Анотація.** Актуальність статті полягає у необхідності формування нової організаційної форми – інноваційного креативного центру, що сприятиме зростанню ефективності процесу комерціалізації на підприємствах. Метою статті є обґрунтування доцільності створення інноваційних креативних центрів з метою формування нового вектора розвитку економічних систем. Застосовано аналітичні та експертні методи дослідження, що дозволяють у повній мірі висвітлити шляхи досягнення поставленої мети. В статті зазначено про особливості діяльності інноваційних креативних центрів у сфері здійснення інноваційного партнерства. Проаналізовано основні види завдань, що має на меті вирішити нова мікроформація у вигляді інноваційного креативного центру, зосереджено увагу на моделі процесу комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності на підприємствах, при використанні досліджуваного елемента новизни.

**Ключові слова:** інноваційний креативний центр, інноваційне партнерство, технологічний аудит.

Kutsyk V. I.,

Ph.D., Associate Professor, Associate Professor of the Department of Economics, Lviv University of Trade and Economics, Lviv

Klipkova O. I.,

Postgraduate, Lviv University of Trade and Economics, Lviv

## NEW MICROFORMATION – INNOVATIVE CREATIVE CENTER AS A NEW INFRASTRUCTURAL UNIT OF INNOVATIVE MARKET

**Abstract.** Topicality of the article consists in the need to develop new organizational form – innovative creative center that will boost the efficiency of commercialization process at the enterprises. The article aims to justify the expediency of creation of innovative creative centers with a view to form a new vector of economic systems development. The analytic and expert methods, allowing to fully highlight the ways to achieve this goal, are applied. The article specifies the features of innovative creative centers in the area of innovative partnership implementation. The basic types of tasks to be solved by the new microformation operating as an innovative creative center are analysed as well as the attention is focused on the model of the process of commercialization of intellectual property objects in enterprises by using the investigated element of novelty.

**Keywords:** innovative creative center, innovative partnership, technological audit.

**Постановка проблеми.** Комерціалізація результатів наукових досліджень повинна бути пов'язана з академічним підприємництвом, що ми визначаємо як творчу взаємодію наукової сфери, бізнесу, громадських ініціатив та некомерційного сектора. Партнерство цих чотирьох сил може призвести не тільки

до виникнення нових ідей, які можуть бути комерціалізованими, але й до можливостей створення нових організаційних форм для підприємців та університетів з метою підвищення ефективності всіх зацікавлених сторін інноваційного бізнесу.

### **Аналіз останніх досліджень та публікацій.**

Аналізу окремих аспектів процесу комерціалізації, включаючи моделі, механізми і фактори ефективності її здійснення, присвячені наукові праці вітчизняних учених С. Бразінскаса, С. Ванько, В. Аньшина, В. Куцик, А. Загороднього, Ю. Ковтуненка, М. Калініченка, О. Прядченка, С. Кравченка, О. Підпригори, В. Долгої та ін.

**Постановка завдання.** Основним завданням, яке поставлене при написанні статті, є обґрунтування доцільності створення інноваційних креативних центрів та моделювання процесу комерціалізації, за умови їх діяльності в структурі промислових підприємств.

### **Виклад основного матеріалу дослідження.**

Враховуючи дослідження обраної тематики, в тому числі інноваційну стратегію України 2020 як нову організаційну форму в межах підприємств, нами запропоновано створення інноваційних креативних центрів як складову оптимальної інфраструктури для комерціалізації ідей різних підприємств [1]. Необхідність їх створення впливає зі зростання потреби співпраці університетів та інших навчальних закладів із підприємствами для комерціалізації як фундаментальних досліджень, так і прикладних. Нова форма буде віддзеркаленням концепції «інноваційного трикутника», запропонованого Джоржем Строгілопулосом, директором проекту Innpolicy, який запропонував застосувати європейський досвід для організації в Україні інноваційної діяльності, враховуючи її особливості. Така концепція передбачає поєднання трьох складових: споживача, розробника і винахідника з метою успішного створення та впровадження інновацій [2, с. 262].

Це перехідна структура, що передуватиме становленню університетів третього покоління, які самі можуть поєднувати всі вищезазначені функції. За словами Генрі Етсковіца, на сьогодні університети не можуть просто зосередитися на освіті та дослідженнях, вони повинні ставати частинами економічного і соціального розвитку суспільства [3, с. 300]. Обмеженість можливостей фінансування інноваційних проектів та реалізації ідей гальмує в університетах розвиток таких можливостей і зумовлює їх перенесення у бізнес-структуру. В епоху ідеї, базованої на знаннях економіки, місії інноваційних креативних центрів полягатимуть у побудові якомога ширшого спектра відносин у бізнес-середовищі, сприянні розвитку сучасних технологій та пошуку ефективної системи передачі знань [4].

Новаторство представленої ідеї полягає у перенесенні деяких особливостей зовнішніх інноваційних центрів у формування внутрішніх підрозділів підприємств, тобто перетворенні макросистеми у мікроутворення. Якщо інноваційні центри спрямовані на самостійне ведення діяльності з приводу впровадження наукових технологій, раціональне використання капіталу та виробничих потужностей, надання допомоги малим та середнім підприємствам в організації інноваційного бізнесу, то інноваційні креативні центри у межах підприємств насамперед

скеровують свою діяльність на постійну взаємодію з університетами, залишаючи при собі тотожну можливість генерування ідей, реалізацію об'єктів інтелектуальної власності як у межах своєї організації, так і в межах інших суб'єктів господарювання, можливість проведення маркетингових досліджень та відхилення можливості реалізації фундаментальних та прикладних досліджень університетів, якщо вони не матимуть комерційної ефективності. Ще одним схожим, але не тотожним утворенням є науково-виробничі об'єднання, створене на базі великих підприємств та закладів галузевого сектора (науково-дослідних інститутів). Схожість науково-виробничих об'єднань й інноваційних креативних центрів полягає в основних функціях, які покликані скоротити шлях від генерації ідеї до її комерціалізації об'єкта інтелектуальної власності, а відмінність полягає в обраних сторонах комунікаційного зв'язку. Ще однією схожою, але тотожною формацією є інноваційний кластер. Це територіальне утворення різноманітних бізнес-структур та наукових установ для провадження інноваційної діяльності та реалізації інноваційних проектів, тобто регіональні господарські системи [5, с. 30].

Відмінність запропонованої структури інноваційного креативного центру від інноваційного кластеру полягає у рівні формування партнерських відносин. Інноваційний кластер – це макроутворення, інструмент реалізації політики розвитку регіонів, що враховує вищі навчальні заклади, науково-дослідні установи, інноваційні підприємства, а також вплив на них зовнішнього середовища у вигляді держави в особі відповідних уповноважених організацій, конкурентів споживачів та інших суб'єктів ринкової взаємодії, інноваційний креативний центр – це мікроформація, об'єкт перехідних інноваційних відносин у сучасних умовах, що передбачає тісну співпрацю між окремим підприємством та підрозділами університету, тобто це перехідний етап до створення не тільки університету третього покоління, але й інноваційного кластеру.

Для ефективності здійснення процесу комунікації між інноваційними креативними центрами та навчальними закладами ми рекомендуємо використовувати такі принципи довіри:

1. Одержувач повинен довіряти відправникові. Приховування інформації може призвести до хибних результатів досліджень і, як наслідок, до невдалої комерціалізації ідеї.

2. Інформація має бути доступною для обох контрагентів угоди, враховувати соціокультурні особливості колективів та цінності, які вони представляють. Надмірне використання термінології кожної організації може призвести до виникнення конфлікту інтересів.

Як основні напрямки діяльності інноваційних креативних центрів можна вважати:

1. Підготовка оцінки ринкового середовища, техніко-економічне обґрунтування ймовірності реалізації ідеї на ранніх стадіях комерціалізації, вибір способу комерціалізації, оцінка можливих шляхів захисту прав інтелектуальної власності.

2. Створення умов для раціонального розподілу прибутку між ініціаторами ідей та її замовниками, не зменшуючи вкладу кожної сторони у процес комерціалізації.

3. Пошук джерел фінансування для вдалої комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності та оцінка їх структури.

При формуванні інноваційного креативного центру підприємства в аспекті діагностування ринку для виявлення потенційних інновацій, підготовки бізнес-плану та отримання зовнішнього фінансування варто проводити технологічний аудит. Цілі технічного аудиту зводяться до: визначення можливостей отримувати додатковий прибуток при комерціалізації генерованих ідей, використовуючи доступну технологію, обладнання та знання, визначити джерела стратегічної інформації для управління на різних рівнях, мотивувати співробітників і підвищити їх обізнаність.

Паралельно проводитиметься технологічний аудит університету з метою виявлення та оцінки областей знань, технологій або методів управління, що включатиме в себе:

1. Аналіз існуючих звітів та публікацій.

2. Проведення опитувань й інтерв'ю з деякими або зі всіма співробітниками, що спрямовані на виявлення потенційних напрямків розвитку і комерціалізації, визначення найбільш ймовірних механізмів або напрямків використання кожної із зазначених областей розвитку та комерціалізації (рис. 1).

3. Є підстави припустити, що формування інноваційних креативних центрів суттєво зменшить витрати ресурсів університетів на проведення маркетингових ринкових досліджень, пошук можливостей комерціалізації ідей та її подальшої реалізації як об'єкта інтелектуальної власності, а також створить умови розподілу відповідальності та повноважень на кожній стадії процесу комерціалізації та між її учасниками з обох сторін.

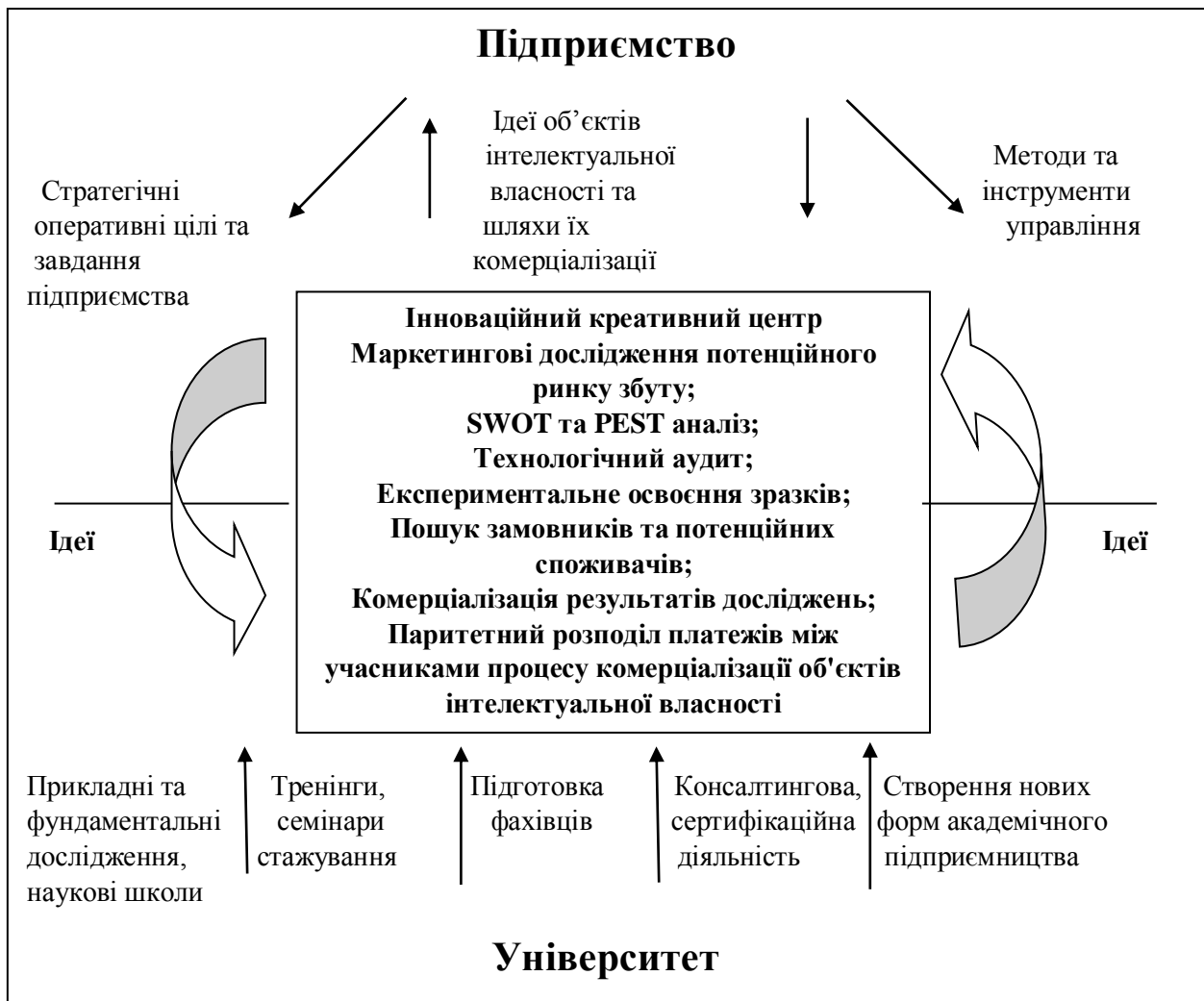


Рис. 1. Основні напрямки діяльності інноваційних креативних центрів \*

\* Джерело: розроблено автором



4. Якщо вважати доцільним створення інноваційних креативних центрів у межах підприємств, то технологія комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності дещо трансформується. Зміни торкаться розподілу повноважень між центром та уні-

туальної власності, розробки методики та технології. Нівелюються негативні екстерналиї процесу комерціалізації радикальних ідей можливостями генерування високоприбуткового ефекту від їх впровадження (рис. 2).

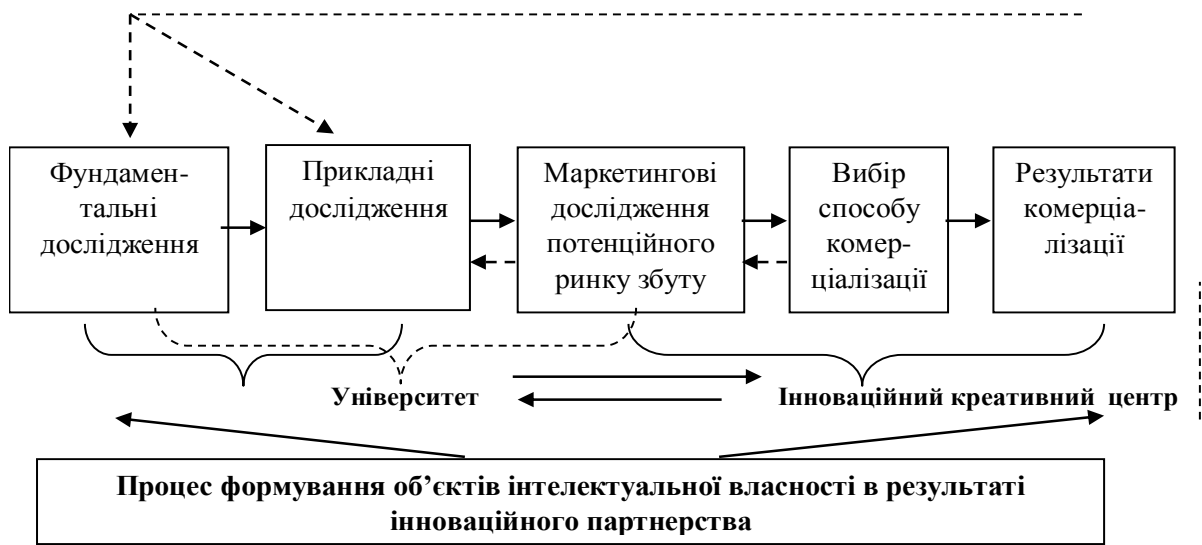


Рис. 2. Технологія здійснення комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності в результаті інноваційного партнерства \*

\* Джерело: розроблено автором

верситетом, особливостей та основних напрямів їх діяльності. Технологію передачі ідеї центри будуть здійснювати, надаючи послуги в першу чергу для невеликих і середніх одержувачів, що здатне дозволити їм підвищити свою конкурентоспроможність.

Ці послуги різні за своєю природою:

- консультація у допомозі здійсненні прийняття рішення, у тому числі стосовно технологічного аудиту, інвестиційних та маркетингових досліджень;
- адаптація існуючих рішень до вимог ринку та власних можливостей;
- розробка нових завдань у галузі промислового дизайну, віртуального прототипування та проектування;
- практичне навчання.

Вважаємо, що програма діяльності інноваційного креативного центру орієнтована в першу чергу на зниження таких ризиків, як:

1. Посилення конкуренції з боку іноземних постачальників нової технології, продукції та послуг.
2. Приплив закінчених результатів дослідження та розробок з-за кордону, що викликає ослаблення власного науково-дослідного потенціалу як підприємств, так і навчальних закладів.
3. Гальмування процесу реструктуризації досліджень та розробок.

З метою залучення інвесторів у плані комерціалізації рекомендуємо відображати періодичність повернення інвестицій та основу для підготовки інвестиційної пропозиції для капіталу інвестора [6, с. 175].

Негативні очікування інвесторів стосуються отримання доходу від комерціалізації об'єкта інтелек-

Для отримання найбільш точних та узагальнених результатів про потенційні можливості ринку та техніко-економічні можливості підприємства ми рекомендуємо використовувати інноваційними креативними центрами стратегію «блакитного океану». Обрана стратегія характерна для виникнення нових галузей, нових виробництв на підставі радикальних ідей. Це сприятиме мінливості та динамічності розвитку галузей промисловості, формуванню ринкових ніш, що робить існування «блакитних океанів» необхідним для розвитку національної економіки [7, с. 20].

Подібна стратегія використовується на підприємствах Східної та Західної Європи, базується на таких компонентах аналізу, як:

1. Реконструкція ринкових границь: аналіз альтернативних галузей, стратегічних груп, ланцюга споживання, тендерів, емоційних та функціональних факторів і часової перспективи.
2. Визначення границь попиту: аналіз клієнтської бази та потенційних споживачів.
3. Концентрація на широкому баченні стратегії, а не на чисельному вираженні: формування основи стратегії та визначення напрямів її реалізації.
4. Аналіз елементів стратегії: ціни, вартості та використання.

Як зазначає Анна Ліс, аналіз альтернативних галузей вимагає інформації про наявність конкуренції в галузі, конкурентні переваги основних конкурентів, можливість заміщення виробництв у межах однієї галузі та ймовірність та необхідність створення нового ринкового простору [8, с. 70].

Вибір способу комерціалізації залежатиме від множини факторів, що визначають специфіку об'єкта, структуру ринку та бажання замовників.

Можемо виділити три основні способи комерціалізації результатів:

1. Продаж об'єктів інтелектуальної власності як результату інноваційного проектування.

2. Надання ліцензії на результати досліджень і розробок. Це більш вдосконалена форма комерціалізації, що вимагає великих затрат через довгостроковий характер відносин між ліцензіаром та ліцензіатом. З іншого боку, ця форма є більш вигідною, ніж продаж, оскільки інноваційний центр здійснює контроль над суб'єктом надання ліцензії.

3. Приведення результатів наукових досліджень і розробок для компанії у вигляді вкладу.

Результати комерціалізації проявляються у можливості створення підприємств spin-off / та spin-out. Spin-off та spin-out компанії або інші ініціативні утворення окремих членів бізнес- чи академічного співтовариства не будуть повною відповіддю на виклики глобальної економічної системи, що полягають у боротьбі з безробіттям, пошуку значних доходів бюджетів закладів академічної освіти, але їх висока цінність для суспільства та роль в економіці беззаперечна.

Для здійснення продажу прав реалізації ідей у формі об'єктів інтелектуальної власності потрібно:

1. Визначити потенційних покупців та здійснити ефективний маркетинг.

2. Укласти письмову угоду з визначенням вказівок щодо форми і способу фіксації та областей застосування об'єктів інтелектуальної власності, шляхів їх реалізації.

Проведений нами аналіз переваг та недоліків такого способу комерціалізації дозволив виявити, що перевагами обрання його є отримання швидких та надійних фінансових вигід для замовника та перенесення відповідальності на покупця об'єкта. Недоліками можна вважати ймовірну втрату ініціаторами об'єкта прав на подальшу його реалізацію, а відповідно, і на отримання додаткових прибутків у майбутньому. Це найлегший шлях, який може обрати інноваційний креативний центр.

Показники, що характеризують процес генерації креативних у межах центру, описуємо при визначенні інтелектуального потенціалу інноваційного креативного центру підприємства (рис. 3).

Перелік показників ефективності комерціалізації можна продовжити залежно від поставленої цілі та ширини досліджень. Серед них виділяють:

1. Ефективність використання інформаційних ресурсів.

2. Ефективність партнерської співпраці університету та інноваційного креативного центру.

3. Показники, що свідчать про ефективність використання фінансових ресурсів у процесі комерціалізації (за джерелами залучення).

4. Інші показники, що характеризують ефективність використання ресурсів у процесі комерціалізації.

Прибуток від комерціалізації розраховуватиметься залежно від використовуваної форми комерціалізації. Якщо ідея генерована підприємством чи навчальним закладом як новостворений об'єкт інтелектуальної власності, буде реалізована у власних цілях, то прибуток відобразитиметься у вигляді виручки від реалізації продукції, що була спроектована внаслідок реалізації ідеї, надання інжинірингових послуг, приросту нематеріальних активів.

Перелік показників ефективності комерціалізації можна продовжити залежно від поставленої цілі та ширини досліджень. Серед них виділяють:

1. Ефективність використання інформаційних ресурсів.

2. Ефективність партнерської співпраці університету та інноваційного креативного центру.

3. Показники, що свідчать про ефективність використання фінансових ресурсів у процесі комерціалізації (за джерелами залучення).

4. Інші показники, що характеризують ефективність використання ресурсів у процесі комерціалізації.

Прибуток від комерціалізації розраховуватиметься залежно від використовуваної форми комерціалізації. Якщо ідея генерована підприємством чи навчальним закладом як новостворений об'єкт інтелектуальної власності, буде реалізована у власних цілях, то прибуток відобразитиметься у вигляді виручки від реалізації продукції, що була спроектована внаслідок реалізації ідеї, надання інжинірингових послуг, приросту нематеріальних активів.

Для аналізу рівня ризику використовуватимемо показник ризику зростання доходу від комерціалізації інновацій. Обчислення його за зазначеною нами методикою вимагає опрацювання припущення, що якщо зазначена тенденція розвитку інноваційної активності досліджуваних підприємств зберігатиметься, то в середньому частка доходу від інноваційної діяльності зростатиме на 10% (найвищий показник зростання суми доходу від комерціалізації інновацій серед досліджуваних підприємств), але ймовірність такого зростання для кожного підприємства інша.

**Висновки та перспективи подальших досліджень у даному напрямі.** В результаті проведених досліджень доходимо висновку, що формування нових напрямків розвитку економіки, зважаючи на можливості суб'єктів господарювання та потреби економічної, екологічної та фінансової безпеки країни, полягає у розробці програми розвитку інноваційного партнерства у вигляді інноваційних креативних центрів, в якій необхідно передбачити систему заохочення для учасників та відповідні додаткові пільги, які впливають на надходження прямих іноземних інвестицій, створення нових робочих місць, тим самим зменшуючи обсяг міграції молоді та кваліфікованої робочої сили.

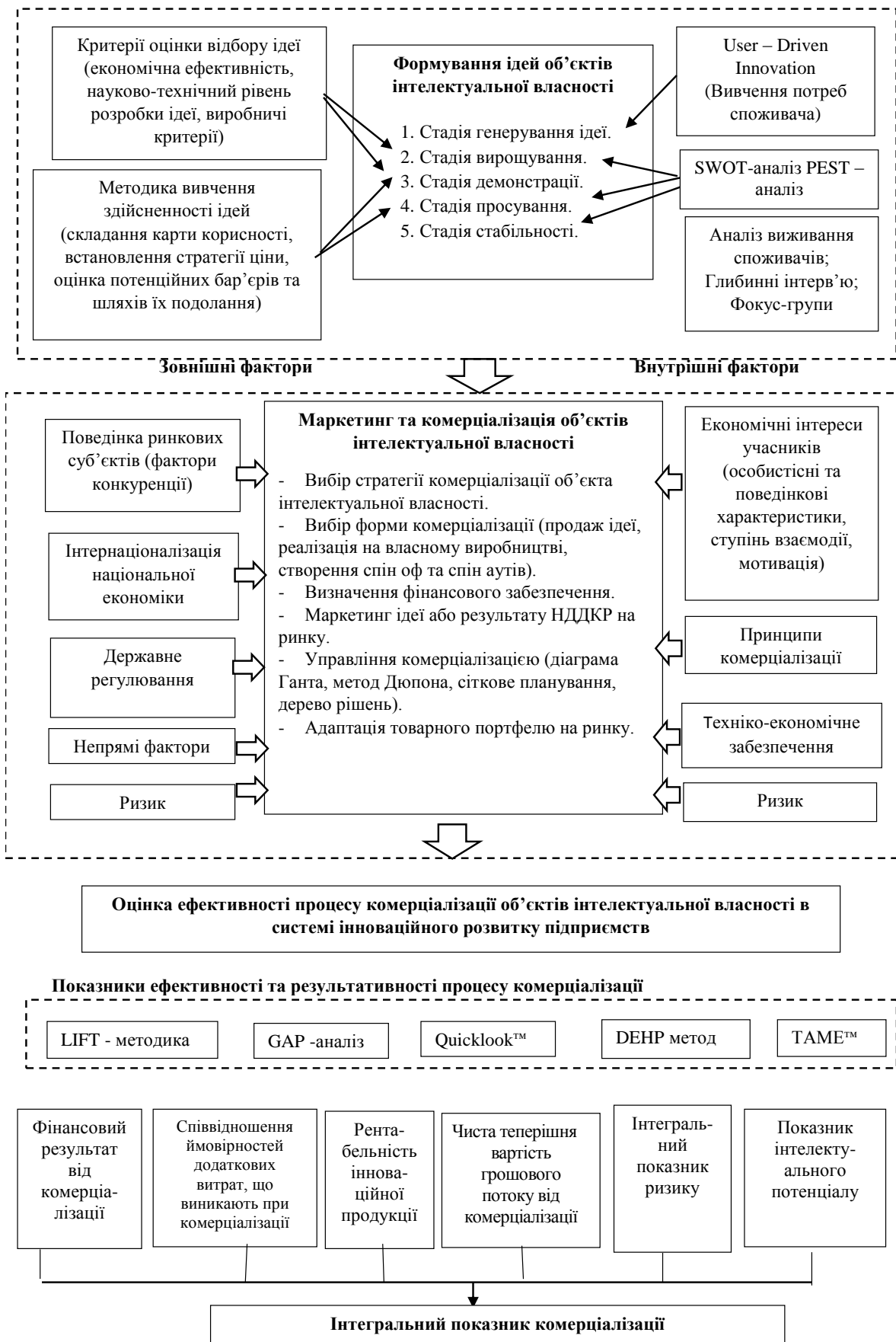


Рис 3. Модель комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності інноваційними креативними центрами підприємств \*

\* Джерело: розроблено автором

## ЛІТЕРАТУРА

1. Куцик В. І. Інноваційне партнерство в умовах децентралізації інноваційних систем / В. І. Куцик, О. І. Кліпкова // Вісник Львівської комерційної академії. – 2015. – Вип. 49. – С. 94-98.
2. Румпф Г. Інноваційна політика: Європейський досвід та рекомендації для України. Т. 1. Ключові особливості інноваційної політики в якості основи для розробки заходів сприяння інноваціям, що спрямовують Україну до заснованої на знаннях конкурентоспроможної економіки; порівняння ситуації в ЄС і Україні. Проект ЄС “Вдосконалення стратегій, політики та регулювання інновацій в Україні” / Г. Румпф, Дж. Строгілопулос, І. Єгоров. – К. : Фенікс, 2011. – 214 с.
3. Etzkowitz H. Innovation in innovation: The triple helix of university-industry-government relations / Etzkowitz H. // *Social science information*. – 2003. – Т. 42. – № 3. – С. 293-337.
4. Panasiuk A. Partnerstwo innowacyjne / A. Panasiuk // *Państwo i społeczeństwo*. – 2015. – № 1. – S. 155-165.
5. Бутнік-Сіверський О. Б. Евристика в інтелектуальній економіці або формування системи інноваційного підприємництва / О. Б. Бутнік-Сіверський // *Інтелектуальна власність*. – 2005. – № 9. – С. 27-32.
6. Демків Я. В. Маркетингові стратегії на високотехнологічних ринках / Я. В. Демків // *Вісник Нац. ун-ту “Львівська політехніка”*. – 2010. – № 669. – С. 171-180.
7. Kim W. C. Strategia błękitnego oceanu / W. C. Kim // *MT Biznes*, Warszawa. – 2005. – С. 19-22.
8. Gałka E. Ewaluacja projektów miękkich kompendium, Stowarzyszenie Centrum Promocji i Rozwoju Inicjatyw Obywatelskich PISOP. – Poznań, 2008. – 70 s.

## REFERENCES

1. Kutsyk, V. I. and Klipkova, O. I. (2015), Innovatsijne partnerstvo v umovakh detsentralizatsii innovatsijnykh system, *Visnyk L'vivs'koi komertsijnoi akademii*, vyp. 49, s. 94-98.
2. Rumpf H., Strohilopulos Dzh. and Yehorov I. (2011), *Innovatsijna polityka: Yevropejs'kyj dosvid ta rekomendatsii dlia Ukrainy*. – Т. 1. Kliuchovi osoblyvosti innovatsijnoi polityky v iakosti osnovy dlia rozrobky zakhodiv spryiannia innovatsiiam, scho spriamovuiut' Ukrainu do zasnovanoi na znanniakh konkurentospromozhnoi ekonomiky; porivniannia sytuatsii v YeS i Ukraini. Proekt YeS “Vdoskonalennia stratehij, polityky ta rehuliuвання innovatsij v Ukraini”, Feniks, K., 214 s.
3. Etzkowitz H. (2003), Innovation in innovation: The triple helix of university-industry-government relations, *Social science information*. Т. 42. № 3. С. 293-337.
4. Panasiuk A. (2015), Partnerstwo innowacyjne, *Państwo i społeczeństwo*, № 1, s. 155-165.
5. Butnik-Sivers'kyj, O. B. (2005), Evrystyka v Intelektual'nij ekonomitsi abo formuvannia systemy innovatsijnoho pidpriemnytstva, *Intelektual'na vlasnist'*, № 9, s. 27-32.
6. Demkiv, Ya. V. (2010), Marketynhovi stratehii na vysokotekhnolohichnykh rynkakh, *Visnyk Nats. un-tu “L'vivs'ka politehnika”*, –№ 669, s. 171-180.
7. Kim, W. C. (2005), Strategia błękitnego oceanu, *MT Biznes*, Warszawa, c. 19-22.
8. Gałka E. (2008), *Ewaluacja projektów miękkich kompendium*, Stowarzyszenie Centrum Promocji i Rozwoju Inicjatyw Obywatelskich PISOP, Poznań, 70 s.

Марчук О. О.,

к.е.н., доц., завідувач кафедри маркетингу та підприємництва, Вінницький кооперативний інститут, м. Вінниця

## МОДЕЛЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ КОМПЛЕКСУ МАРКЕТИНГУ В СФЕРІ ПОСЛУГ

**Анотація.** У статті розглянуто особливості комплексу маркетингу в сфері послуг, подано порівняльний аналіз існуючих моделей маркетингу послуг, переваги та недоліки їх використання. Враховуючи мету дослідження, запропоновано підхід, що дозволяє застосування інструментарію маркетингу при дослідженні категорій. Визначено складові маркетингових комплексів компаній, що працюють у сфері послуг. Структуровано комплекс маркетингових дій у трикутнику взаємодії "організація – клієнт – працівник".

Подальші дослідження повинні бути спрямовані на розробку стратегії компанії, яка б зацікавила маркетинговою діяльністю практично весь персонал.

**Ключові слова:** маркетинг послуг, стратегія, продукт, ціна, просування.

Marchuk O. O.,

Ph.D., Associate Professor, Head of the Department of Marketing and Entrepreneurship, Vinnytsya Cooperative Institute, Vinnytsya

## MODEL AND FEATURES OF THE MARKETING MIX APPLICATION IN THE SERVICE SECTOR

**Abstract.** The article deals with the peculiarities of the marketing mix in service sector as well as presents a comparative analysis of existing models of services marketing, advantages and disadvantages of their use. Considering the purpose of the study, an approach that allows the use of marketing tools in the study of categories is proposed. The components of marketing mixes of the companies operating in the service sector are determined. The set of marketing activities in the triangle of interactions "organization - customer - employee" is structured. Further research should focus on the development of enterprise's strategy that would interest almost all the staff to participate in marketing activities.

**Keywords:** marketing of services, strategy, product, price, promotion.

**Постановка проблеми.** Перед фірмою, яка надає послуги, постає завдання продажу клієнтові чогось такого, що не можна показати і продемонструвати, чого клієнт не може перевірити чи випробувати, поки не купить послугу. Для того, щоб зменшити таку непевність, покупці шукають матеріальних ознак для підтвердження якості послуги. Отже, пропозиція послуги не обмежується лише самим процесом її надання, але й охоплює також усі зміни, що мають вплив на переконання покупця придбати цю послугу. Реальна якість послуги проявляється лише після того, як покупець наважився заплатити за неї, отже, до цього моменту йдеться винятково про якість маркетингових дій, які визначають успіх. Багато фірм сфери послуг, достатньо компетентні у своїй сфері діяльності, пропонують високий рівень надання послуг, проте через незадовільну маркетингову діяльність не досягають бажаних успіхів на ринку. Отже, актуалізується питання використання специфіки інструментів маркетингу в сфері послуг для забезпечення конкурентних переваг.

**Аналіз основних досліджень і публікацій.** Маркетинг послуг як галузь маркетингової теорії є сферою наукової діяльності для значної кількості науковців по всьому світу. Основоположниками сучасної теоретичної парадигми вважаються наступні західні науковці: Дж. Ратмел, П. Ейгліє, С. Ланжеару, К. Гронгрус, М. Бітнер, Ф. Котлер, К. Лавлок та інші. Серед українських науковців, які працюють у даній сфері, варто виділити досягнення Мальченко В. М., Ткаченко Л. В., Шканової О. М., Оболенської Т. Є., Романенко Л. В., Івченко О. А., Шульгіної Л. М. та інших. Втім, незважаючи на значний інтерес до даної наукової тематики, надзвичайно динамічний розвиток сфери послуг зумовлює необхідність у постійному переосмисленні наявних теоретичних положень та їх адаптацію до нових умов господарювання.

**Постановка завдання.** Метою даної статті є обґрунтування моделі та особливостей застосування комплексу маркетингу в сфері послуг.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Згідно з концепцією Ф. Котлера три взаємопов'язані одиниці в маркетингу компанії, що працюють у сфері послуг (компанія, контактний персонал і споживач), утворюють три контрольованих ланки: компанія - споживач; компанія - персонал; і персонал - споживач. Для того, щоб ефективно управляти маркетингом у сфері послуг, необхідно розвивати три стратегії, спрямовані на ці три ланки.

Стратегія традиційного маркетингу спрямована на ланку "компанія - споживач" і пов'язана з питаннями ціноутворення, комунікацій і каналами поширення. Стратегія внутрішнього маркетингу спрямована на ланку "компанія - персонал" і пов'язана з мотивацією персоналу на якісне обслуговування споживачів. Нарешті, стратегія двостороннього (інтерактивного) маркетингу спрямована на ланку "персонал-споживач" і пов'язана з контролем якості надання послуги, що відбувається в процесі взаємодії персоналу і споживачів.

Зовнішній, внутрішній і двосторонній комплекси маркетингу відповідно до традиційної концепції "4P" мають свої специфічні категорії продукту, ціни, каналів розподілу і просування продукту. Тому запропонований Ф. Котлером підхід суттєво розширює список керованих параметрів маркетингового комплексу компанії.

Розглянемо зміст окремих складових комплексів внутрішнього і двостороннього маркетингу, а також специфічні риси зовнішнього маркетингу компанії, що працює в сфері послуг. Спробуємо переосмислити відомі категорії (продукт, ціна, канали розподілу і просування продукту) стосовно досліджуваних комунікативних зв'язків.

Комплекс внутрішнього маркетингу описує стратегію відносин "компанія - персонал". Через те, що поняття внутрішнього маркетингу для читача може бути трохи незвичним, наведемо визначення, дане Ф. Котлером [5]: "Внутрішній маркетинг – маркетинг організацій сфери послуг, що застосовується для ефективної мотивації співробітників, які безпосередньо контактують з клієнтами...".

В цьому випадку до персоналу слід ставитися як до специфічних клієнтів компанії й забезпечити їх специфічним продуктом, котрий задовольняв би їх потреби.

Що реально пропонує компанія своєму персоналу? Всю сукупність таких пропозицій можна визначити як перелік мотивуючих факторів і факторів, що забезпечують саму можливість здійснення послуги.

Як приклад розглянемо результати роботи з фокус-групою, сформованою зі співробітників певної компанії. Склад фокус-групи відповідав загальній структурі контактного персоналу компанії за параметрами "стаж роботи" і "приналежність до відповідного департаменту".

В процесі обговорення були сформовані два списки значущих чинників, перший із яких визначав різні аспекти мотивації співробітників, другий - можливість успішного здійснення пропонуваних послуг.

Фактори, що визначають різні аспекти мотивації співробітників:

- ✓ спосіб формування заробітної плати;
- ✓ проведення колективних заходів розважального характеру;
- ✓ навчання, тренінги, семінари з підвищення кваліфікації;
- ✓ допомога фірми в разі екстремальних обставин;
- ✓ надання пільгових умов при використанні послуг компанії;
- ✓ перспектива кар'єрного росту.

Фактори, що забезпечують можливість успішного здійснення пропонуваних послуг:

- ✓ імідж фірми та "розкрученість" торгової марки;
- ✓ вдале розташування і гідне оформлення офісу;
- ✓ ефективна реклама;
- ✓ конкурентоспроможність вартості послуг;
- ✓ наявність власного робочого місця;
- ✓ наявність доступного персонального комп'ютера;
- ✓ вільний доступ до телефонів і до інформаційних баз;
- ✓ можливість використання переговорної кімнати.

Це і є "продуктом" комплексу внутрішнього маркетингу. Те, наскільки споживчі властивості цього товару відповідають очікуванням персоналу компанії, визначає його "вартість", що виражається в даному випадку ступенем мотивації співробітників, їх готовністю докласти певних зусиль для сумлінного та якісного виконання своїх обов'язків. Рівень персональної мотивації співробітника може бути визначений, виходячи зі ступеня затребуваності факторів, що визначають різні аспекти мотивації співробітників.

Спосіб доведення продукту комплексу внутрішнього маркетингу до споживача, тобто до персоналу компанії, визначається структурою фірми, організацією внутрішньофірмових інформаційних потоків, роботою допоміжних служб і т.д.

Просування "продукту" в даному випадку вимагає не тільки добре поставленої роботи менеджерів компанії з персоналом, а й того, що називають "внутрішнім PR". Величезне значення набуває розвиток корпоративної культури, особливо тих її аспектів, які формують у персоналу почуття причетності, гордості за свою компанію, винятковості тих умов роботи, які їм запропоновані.

Таким чином, підхід до персоналу фірми як до клієнтів і забезпечення їх продуктом, який задовольняє їхні потреби, перетворює традиційні керовані параметри маркетингового комплексу (продукт, ціна, доведення продукту до покупця і просування продукту) в наступні категорії:

- ✓ продукт - можливість здійснення послуг, яку фірма надає своєму контактному персоналу, в тому числі величина агентської винагороди;
- ✓ ціна - ступінь мотивації співробітника або зусилля, які співробітник готовий докласти для виконання своїх посадових обов'язків;

✓ спосіб доведення продукту до споживача - організаційна структура фірми;

✓ просування продукту - деякі аспекти корпоративної культури.

Комплекс зовнішнього маркетингу описує стратегію відносин “компанія - споживач”. Традиційно опис складових цього маркетингового комплексу включає в себе перелік пропонованих послуг, їх ціни, канали розповсюдження і способи просування. У цій статті ми не будемо зупинятися на їх описі. Однак для компанії, що працює в сфері послуг, комплекс зовнішнього маркетингу має і деякі специфічні особливості. Щоб розібратися в цьому, уявімо собі деяку фірму, яка пропонує товар чужого виробництва. Споживач, навіть якщо йому байдуже, хто цей товар виготовив, вступає в товарно-грошові відносини не з виробником, а з фірмою-продавцем. У нашому випадку, коли послуга або її істотна частина виявляється (пропонується) споживачеві конкретним співробітником компанії, виникає аналогічна ситуація. Можливо, компанія в особі її власника, керівництва або інших фахівців і є творцем послуги, її виробником. Однак з точки зору більшості споживачів, незважаючи на те, що оплата послуги здійснюється через касу підприємства, фактичним продавцем послуги виступає не знеособлена компанія, а її конкретний співробітник. Спробуємо проілюструвати це твердження. Ми провели невелике опитування серед тих клієнтів, робота з надання послуг яким перебувала в завершальній стадії. Результати виявилися наступні.

У відповідь на питання “Що ви зможете порекомендувати своїм знайомим, якщо у них виникнуть проблеми з нерухомістю?” усі клієнти, що залишилися задоволеними якістю наданих їм послуг, були готові рекомендувати саме того співробітника, який із ними працював. Співробітника, але зовсім не компанію, як можна було б очікувати. На уточнююче питання “Чи порекомендуєте ви своїм знайомим звертатися саме в нашу компанію?” позитивно відповіли лише третина всіх опитаних, мотивуючи це, зокрема, тим, що вони не знають, наскільки кваліфіковані інші наші співробітники. Третина, як з'ясувалося, в процесі надання послуги тією чи іншою мірою стикалася з якимись труднощами, для подолання яких потрібне втручання керівників відділів або директорів окремих підрозділів, тобто тих, кого вони асоціювали з поняттям “компанія”. Таким чином, дійсно, з точки зору більшості споживачів продавцем (носієм) послуги виступає не компанія в цілому, а її конкретний співробітник, який здійснює процес надання послуги.

Досвідчений читач може заперечити, що при просуванні будь-якого товару завжди створюється образ, ступінь привабливості якого і стимулює потенційного споживача. Звичайно, це так. Але якщо зазвичай є можливість приміряти десять пар взуття і вибрати ту, якість якої відповідає вашим очікуванням, то вибрати необхідну якість послуги до початку процесу її надання неможливо. Зважаючи на це, гарантія якості послуги набуває першочергового

значення, стаючи самостійним “специфічним продуктом” компанії.

Але якщо продуктом компанії з точки зору споживача є не стільки сама послуга, скільки її образ, то чому ж споживач розплачується за такий нематеріальний товар? Яку ціну хоче отримати за нього компанія і в чому вона може виражатися? Напевно, в настільки ж невловимій валюті, в довірі. Дійсно, вибравши ту чи іншу компанію для отримання необхідної йому послуги, споживач заплатив “довірою” за “образ” якісної послуги, гарантований компанією. Категорія “довіри” може бути виражена в оцінці споживачем десяти ключових детермінант сприймання якості послуги. Однак вона безпосередньо пов'язана з фізичним зверненням споживача в компанію.

Але хіба не виявляє покупець таку ж довіру до фірми, придбавши у неї, скажімо, комп'ютер? Звичайно, в деякій мірі так. Однак куплений комп'ютер - речові, його комплектуючі - підлягають гарантії, його, нарешті, після декількох гарантійних ремонтів можна замінити на інший. А ось уже надану послугу, як правило, доводиться оплачувати. Незважаючи на її якість, якщо немає явних порушень умов договору, рано чи пізно гроші споживача потрапляють на розрахунковий рахунок компанії. Як тут обійтися без довіри!

Зі специфікою категорій “продукт” і “ціна” в зовнішньому комплексі маркетингу компанії, що працює в сфері послуг, ми розібралися. А як бути зі способом доведення цього специфічного продукту до споживача (“канали розподілу”)? Кінцево це вся сукупність можливих способів доведення до споживача позитивної інформації про компанію і про “образ” послуг, які вона надає. Сюди входять і публікації відповідної спрямованості в ЗМІ, і безкоштовні консультації, і участь у благодійній діяльності, і позитивні відгуки знайомих, це й інтер'єр офісу (те, що прийнято виводити в окрему категорію physical evidence або physical premises - матеріальний доказ або оточення). Список можна продовжити. Під “просуванням” у цьому випадку логічно розуміти будь-яку діяльність, спрямовану на створення сукупності факторів, що сприймаються як позитивна інформація про компанію.

Але хіба все вищесказане не позитивна інформація про компанію? Хіба все це не називається елементами PR-діяльності? Звичайно! Так наскільки ця складова комплексу зовнішнього маркетингу специфічна саме для підприємств сфери послуг? На нашу думку, специфіка тут полягає в тому, що для таких підприємств елементи PR-діяльності стають самостійною задачею, успішне вирішення якої пов'язане з оптимізацією розглянутої специфічної частини зовнішнього маркетингового комплексу.

У чому головна перевага описаного підходу? На наш погляд, він дозволяє методично точно визначити місце PR в маркетинговій діяльності компанії й підійти до питання оптимізації цієї діяльності як до оптимізації звичайного маркетингового комплексу. Наприклад, підвищуючи якість специфічного продукту компанії (покращуючи “образ” послуги), ми

вправі очікувати збільшення його споживчої вартості (ступеня довіри потенційних споживачів послуги) і вибудовувати цінову політику компанії з урахуванням цієї “доданої корисності”. Традиційні стратегії просування в контексті такого підходу теж набувають додаткового утримання. Стає ясно: звичайної інформаційної реклами в ЗМІ для компаній, що працюють у сфері послуг, явно недостатньо. Недостатньо буде і реклами, яку прийнято називати “іміджевою” - реклами, довіра до якої у потенційного споживача за останні роки катастрофічно впала. Необхідна додаткова діяльність, спрямована на створення сукупності факторів, що сприймаються як позитивна інформація про компанію, а точніше, про “образ”, що надається нею. Саме тут виникає можливість подолання порогової енергії мотивації споживача за рахунок знаходження нетривіальних рішень, що забезпечують “проникнення” через потенційний бар’єр порогової енергії мотивації при загальній інтенсивності реклами нижче порогового значення.

Отже, ми прийшли до висновку: до традиційного опису комплексу зовнішнього маркетингу, що включає перелік послуг, які надаються, їх ціни, канали розподілу і способи просування, слід додати специфічну частину такого комплексу, характерну для компаній, що працюють у сфері послуг.

Комплекс двостороннього маркетингу описує стратегію відносин “персонал - споживач”.

Що пропонує співробітник фірми потенційному покупцеві? Здійснення послуги, заради якої той, заплативши своєю “довірою”, звернувся в дану компанію. Підкреслимо, що саме “здійснення”, а не саму послугу, яка може бути власністю фірми (наприклад, наявність деяких “ноу-хау” в технології надання даної послуги; додаткові, невідомі споживачеві інформаційні потоки між конкретним виконавцем і забезпечують привітаннями компанії і т.п.), однак, як уже зазначалося, з точки зору споживача здійснення послуги (або чергове “Р”, - “process”, - у визначеннях моделі “7Р”, автором якої є М. Бітнер) найчастіше ототожнюється з самою послугою. Здійснення або процес надання послуги передбачає також і реалізацію в тій чи іншій мірі її якості, яка є характеристикою даного “продукту”.

Якщо продуктом двостороннього маркетингу відносин “персонал-споживач” є сам процес надання послуги, то що є ціною такого продукту?

Здавалося б, найлогічніше було визнати: в даному випадку ціною здійснення послуги є частка агентської винагороди співробітника компанії. Однак, як було показано вище, цей фактор відноситься до опису “продукту” в комплексі внутрішнього маркетингу і не може розглядатися в якості ціни за надання послуги. Разом з тим, загально визнаним є факт: здійснення послуги, як правило, неможливе без участі (співучасті) самого споживача. На наш погляд, “якість” такої співучасті і є однією зі складових ціни, яку споживач “платить” співробітнику, що надає послугу. Тут і ступінь достовірності наданої споживачем вихідної інформації, і дотримання етики переговорів, і пунктуальність у дотриманні термінів намічених контактів, і багато іншого.

Чим вище якість наданої послуги, тим більшу “ціну” (більший рівень “співучасті”) співробітник-виконавець має право вимагати від споживача послуги.

Однак таке уявлення про “ціну” в комплексі двостороннього маркетингу не було би повним. Адже, як ми вже з’ясували, саме співробітники, які безпосередньо здійснюють послугу, з точки зору споживача її і “продають”. Можливо, що з юридичної точки зору це твердження і не зовсім правильне. Однак, не вдаючись у тонкощі товарно-грошових відносин, зауважимо, що такі співробітники дійсно часто є тими, хто безпосередньо визначає точну вартість послуги, що надається, тобто бере участь в процесі ціноутворення. Отже, для комплексу двостороннього маркетингу в категорії “ціна” ми будемо мати справу ще й з деякою проекцією категорії “базова вартість послуги”.

Категорія “спосіб доведення продукту до споживача” може бути транспонована в категорії тих способів спілкування, які вибрав конкретний виконавець при наданні послуги. Це можуть бути і колективні зустрічі з його клієнтами, і індивідуальне спілкування; щоденне спілкування по електронній пошті або телефону з наданням оперативної інформації або щотижневе коригування процесу здійснення послуг. Опис цієї категорії може включати в себе і таке поняття, як форма спілкування. Наприклад, рольова функція “друга” або “виконавця”, яку приймає на себе співробітник; реалізація функції “причетності” або “відстороненості” і т.д.

“Просування продукту”, тобто “Процесу здійснення послуги”, передбачає створення і підтримання постійно діючих інформаційних потоків між співробітником компанії, що надає послугу, та її споживачем, а також наповненість цих потоків позитивною для споживача інформацією. Звичайно, не на шкоду істині.

Таким чином, керованими параметрами комплексу двостороннього маркетингу є:

- ✓ продукт - процес здійснення послуги і, як наслідок, її якість;
- ✓ ціна - ступінь співучасті споживача в процесі, а також реальна ціна послуги, що отримується фірмою;
- ✓ спосіб доведення продукту до споживача - стиль поведінки, обраний співробітником компанії для спілкування зі споживачем;
- ✓ просування продукту - інформаційні потоки, що створюються і підтримуються співробітниками компанії.

Напевно, слід сказати кілька слів і про те, як описаний нами підхід до маркетингу сфери послуг, який використовує концепцію “4Р” стосовно комунікативних відносин трикутника “компанія-персонал-споживач” Ф. Котлера, співвідноситься з деякими відомими моделями.

Наприклад, окрема категорія маркетингу сфери послуг process у моделі “7Р” М. Бітнер при використанні пропонованого підходу до моделі Ф. Котлера перейшла в категорію “продукт” комплексу двостороннього маркетингу. Інша подібна категорія



цієї моделі (physical evidence або physical premises - матеріальний доказ або оточення) була переведена нами в розряд складових категорії “спосіб доведення продукту до споживача” в специфічну частину комплексу зовнішнього маркетингу. Категорія “персонал” (people) цієї моделі збагатила свій зміст, доповнивши свій керований стан керуючим аспектом, пов’язаним із двостороннім маркетингом. Це дає нам підстави вважати, що з даної моделі ми принаймні нічого не втратили.

У таблиці зведені разом визначення складових маркетингових комплексів компанії, що працює в сфері послуг. Зміст кожного з цих визначень, ймовірно, вимагає не тільки окремого і докладнішого розгляду, а й уточнення. Однак, незважаючи на, ймовірно, спірний характер окремих визначень, такий підхід, як показала практика, дозволяє керівництву компанії зрозуміти можливі шляхи отримання конкурентних переваг та обрати відповідну стратегію маркетингу.

Таблиця 1

**Визначення складових маркетингових комплексів компанії, що працює в сфері послуг**

Складові комплексу маркетингу	Традиційний комплекс зовнішнього маркетингу	Специфічна частина комплексу зовнішнього маркетингу	Комплекс двостороннього маркетингу	Комплекс внутрішнього маркетингу
Продукт	Пакет послуг, що пропонуються компанією	“Образ” послуги, що формується у потенційного клієнта	Процес здійснення послуги і, як наслідок, її якість	Можливість здійснення послуг, яку фірма надає своїм співробітникам
Ціна	Базова вартість послуг	Ступінь довіри потенційного клієнта до “образу” послуги	Ступінь співучасті споживача в процесі, а також реальна ціна послуги, що отримується фірмою	Ступінь мотивації співробітника
Спосіб доведення продукту до споживача	Структура каналів розподілу	Сукупність можливих способів доведення до споживача позитивної інформації про “образ” послуги	Стиль поведінки, обраний співробітником компанії для спілкування зі споживачем	Організаційна структура фірми
Просування	Збутова політика	Будь-яка діяльність, спрямована на створення факторів, що сприймаються як позитивна інформація про “образ” послуги	Інформаційні потоки між співробітником і споживачем	Аспекти корпоративної культури

Чи не суперечить наш підхід і французька модель маркетингу послуг, де, крім традиційних стратегій маркетингу, які використовуються у виробничому секторі (товар, ціна, комунікації, канали розподілу), виділяють три додаткові стратегії?

Перша - створення певного матеріального середовища, по якому споживач буде намагатися оцінити якість майбутнього обслуговування. У нашому випадку ця стратегія є складовою частиною “способу доведення продукту до споживача” в специфічній частині комплексу зовнішнього маркетингу.

Друга - забезпечення певних стандартів поведінки персоналу, що знаходиться в контакті зі споживачем у процесі обслуговування. В межах нашого підходу ця стратегія реалізується в розробці єдиного “способу доведення продукту до споживача” в комплексі двостороннього маркетингу для всього контактного персоналу.

І, нарешті, третя - забезпечення такої організації споживачів, при якому кожен із них знаходився б “серед своїх” груп споживачів. У нас ця стратегія є складовою частиною “способу доведення продукту до споживача” в комплексі внутрішнього маркетингу.

Як же на практиці використовуються переваги запропонованого нами підходу до визначення складових маркетингового комплексу компанії, що працюють у сфері послуг?

По-перше, виникає можливість використання маркетингового інструментарію в оцінці характеристик тієї чи іншої зі складових маркетингового комплексу - наприклад, не тільки основного “продукту” (послуг) компанії, але і виявлених нами “продуктів” додаткових маркетингових комплексів.

Завдання такого роду досліджень іноді ставляться керівництвом компанії перед відділом персоналу. Зазвичай вони здійснюються методом глибокого інтерв’ю з окремими співробітниками та/або проведенням колективних зустрічей співробітників із керівництвом. Не ставлячи під сумнів можливостей цього підходу, все ж зазначимо, що, по-перше, ступінь об’єктивності таких результатів сильно залежить від професіоналізму співробітників відділу персоналу, а по-друге, остаточні висновки робляться при цьому на підставі вивчення думок тільки окремих співробітників, а не всього колективу компанії. Крім того, при заповненні анкети досягається

більша об'єктивність суджень респондента, ніж в інтерв'ю, адже відсутні побоювання, що "не ті" відповіді можуть призвести до небажаних для співробітника наслідків. Ще однією перевагою розглянутого методу оцінки якості продукту внутрішнього маркетингу є можливість вираження ступеня цієї якості в кількісних показниках, можливість, яку не здатні дати інші методи.

По-друге, з'являється можливість більш продуктивної організації самої маркетингової діяльності компанії. Дійсно, багато керівників компаній, що працюють у цій сфері, зазвичай надають перевагу розробці стратегій, пов'язаних із традиційним комплексом зовнішнього маркетингу. Пропозиція якісних послуг, що мають конкурентоспроможну вартість, фізично доведена до споживача за допомогою n-го числа агентів і підкріплену деяким об'ємом реклами, з точки зору керівництва таких компаній здатна ініціювати звернення достатньої кількості потенційних споживачів саме в їх компанію. Тим часом, як було показано, ситуація не настільки очевидна. Запропонований нами підхід до визначення складових маркетингового комплексу компанії, що працює в сфері послуг, дозволяє визначити положення ключових підрозділів, відповідальних за реалізацію тих чи інших стратегій маркетингового комплексу компанії. За реалізацію стратегії традиційного маркетингу несе відповідальність керівництво компанії, а також відділи маркетингу і реклами; специфічного комплексу зовнішнього маркетингу - відділи збуту, маркетингу і реклами; комплексу двостороннього маркетингу - керівники середньої ланки і контактний персонал; комплексу внутрішнього маркетингу - керівництво компанії.

Складання плану по оптимізації маркетингового комплексу компанії має починатися ініціативою директора з маркетингу або генерального директора компанії, що займатимуться ним як на стадії розробки, так і в процесі реалізації. Після опрацювання відділом маркетингу основних напрямків оптимізації окремі розділи плану повинні передаватися керівникам відповідних підрозділів для їх деталізації. Такий підхід вимагає переходу всього персоналу компанії до діяльності, орієнтованої на маркетинг.

**Висновки і перспективи подальших досліджень у даному напрямі.** Застосування концепції "4P" до окремих складових зовнішнього, внутрішнього і двостороннього комплексів маркетингу компаній, що працюють у сфері послуг, дозволило переосмислити їх зміст стосовно комунікативних зв'язків: компанія - споживач, компанія - персонал і персонал - споживач, запропонованих Ф. Котлером.

Показано, що зміст отриманих визначень не суперечить концепціям, традиційно застосовуваним при описі маркетингу послуг. Використання запропонованого підходу дозволяє застосувати інструментарій маркетингу при дослідженні категорій, які раніше не розглядалися в якості "маркетингових" (наприклад, сприймається якість умов праці, ступінь мотивації персоналу і т.д.), а також розробити стратегію компанії, яка би зацікавила маркетинговою діяльністю практично весь персонал. Крім того, простота і логічність запропонованого підходу дає підстави вважати, що таке уявлення маркетингового комплексу може бути легко сприйнято не лише керівництвом компанії, але і всім персоналом.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Дима О. О. Аналіз дисертаційних досліджень за проблематикою "маркетинг послуг" / О. О. Дима // *Маркетинг і менеджмент інновацій*. – 2012. – № 3. – С. 48-62.
2. Гаркавенко С. С. *Маркетинг* / С. С. Гаркавенко. – К. : Лібра, 2010. – 712 с.
3. Примак Т. О. *Маркетингові аспекти просування послуг [Електронний ресурс]* / Т. О. Примак, А. М. Костюченко. – Режим доступу : [http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/Vnulp/Logistyka/2008\\_633/84.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/Vnulp/Logistyka/2008_633/84.pdf).
4. Телетов О. С. *Маркетингові дослідження : навч. посіб.* / О. С. Телетов. – К. : Знання, 2010. – 299 с.
5. Котлер Ф. *Основи маркетинга [Текст]* / Ф. Котлер ; [пер. с англ.]. – [2 європ. изд.]. – М. : Издательский дом "Вильямс", 2006. – 943 с.

## REFERENCES

1. Dyma, O. O. (2012), *Analiz dysertatsijnykh doslidzhen' za problematykoju "marketynh posluh"*, *Marketing i menedzhment innovatsij*, № 3, s. 48-62.
2. Harkavenko, S. S. (2010), *Marketing*, Libra, K., 712 s.
3. Prymak, T. O. and Kostyuchenko, A. M. *Marketingovi aspekty prosuvannia posluh*, available at: [http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/Vnulp/Logistyka/2008\\_633/84.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/Vnulp/Logistyka/2008_633/84.pdf).
4. Tielietov, O. S. (2010), *Marketingovi doslidzhennia*, Znannia, K., 299 s.
5. Kotler F. (2006), *Osnovy marketinga*, 2 nd ed., Izdatel'skij dom "Vil'jams", M., 943 s.

Баранчук В. Л.,  
аспірант, Львівський торговельно-економічний університет, м. Львів

Куцик В. І.,  
к.е.н., доц., доцент кафедри економіки, Львівський торговельно-економічний університет, м. Львів

## СТРАТЕГІЧНІ ОСНОВИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ В ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ УМОВАХ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

***Анотація.** У статті обґрунтовано доцільність використання стратегічних основ щодо вдосконалення економічного механізму діяльності торговельних підприємств в трансформаційних умовах зовнішнього середовища. Наведено завдання, які враховують стратегічні засади для вдосконалення економічного механізму. Враховуючи мету дослідження, визначено сутність стратегічного управління, висвітлено основний стратегічний напрямок, наведено мету та місію торговельних підприємств, розроблено SWOT-аналіз, який є важливим на сучасному етапі становлення європейських стандартів. Подальші дослідження повинні бути спрямовані на визначення успішних стратегій закордонних фірм та розробку економічного механізму діяльності торговельних підприємств в умовах посилення процесу євроінтеграції з поєднанням "пряника" ринкової економіки та "батога" командної економіки.*

**Ключові слова:** економічний механізм, вдосконалення економічного механізму, процес євроінтеграції, стратегічні засади, стратегічне управління, місія, мета, SWOT-аналіз.

Baranchuk V. L.,  
Postgraduate, Lviv University of Trade and Economics, Lviv

Kutsyk V. I.,  
Ph.D., Associate Professor, Associate Professor of the Department of Economics, Lviv University of Trade and Economics, Lviv

## STRATEGIC BASICS OF IMPROVEMENT OF ECONOMIC MECHANISM IN TRANSFORMATIONAL CONDITIONS OF EXTERNAL ENVIRONMENT

***Abstract.** The article proves the expediency of using the strategic basics for improving the economic mechanism of trade enterprises' activities in transformational conditions of environment. There are mentioned the tasks that take into account the strategic basics for improvement of the economic mechanism. Considering the purpose of the research, there was determined the essence of strategic management, was highlighted the main strategic direction, were given the purpose and mission of trade enterprises, was developed a SWOT-analysis which is important at the present stage of establishment of European standards. Further research should be focused on the determination of successful strategies of foreign companies and on the development of economic mechanism of trade enterprise's activities in conditions of strengthening the European integration process with a combination of a 'gingerbread' of market economy and a 'whip' of command economy.*

**Keywords:** economic mechanism, improvement of the economic mechanism, the European integration process, strategic basics, strategic management, mission, purpose, SWOT-analysis.

**Постановка проблеми.** Трансформаційні процеси в Україні дедалі швидше набирають обертів. Українські підприємства за таких умов зовнішнього середовища не встигають переходити на нові умови. Зазначимо, що Зона вільної торгівлі, яка почала діяти з початку 2016 року, відкрила вихід на ринки

країн ЄС, але торгівля все ж таки залишається невільною, на що очікувалося, основними проблемами є: мито, квоти, непрозорість тендерів. Але також існують і певні перешкоди, до яких вітчизняні підприємства є невідповідними. Найголовнішою перешкодою у позиціонуванні українських товарів на

європейському ринку є співвідношення «ціна-якість» забезпечення рівня якості вітчизняних товарів європейським стандартам та відповідність цінним очікуванням європейців. Серед інших — незнання системи ціноутворення, дорожнеча міжнародної логістики, мовний бар'єр, психологічний чинник, який спрацьовує при виході за межі свого регіону, та складність пошуку європейського партнера. Обмежувальними чинниками комерційного характеру є брак засобів для дослідження експортних ринків та просування власних товарів і послуг [10].

Зауважимо, що потенційний розвиток торгівлі в країнах ЄС базується на культурі введення бізнесу. Співпраця з європейськими партнерами вимагає чіткості, прозорості та відкритості. Тому актуальною та своєчасною, особливо в умовах посилення процесу євроінтеграції, є організація господарської діяльності самого торговельного підприємства, адже успіх залежить від нових умов введення бізнесу (нових правил гри). Центральне місце посідає економічний механізм підприємства, а умови, які сьогодні диктує зовнішнє середовище, вимагають розроблення стратегічних напрямків удосконалення своєї діяльності.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженню проблем економічного механізму регулювання діяльності торговельного підприємства приділили увагу такі дослідники, як: А. Мазаракі, Л. Лігоненко, Г. Башнянин, В. Марцин, Н. Міценко [6], В. Олефір, Н. Дуляба, М. Вірт [5], Г. Ільницька [3], А. Дригваль [2], Л. Довгань [1], О.Тридід [9]. У закордонній практиці визначальними є праці вчених: Л. Гурвіц, Е. Маскін та Р. Майерсон, які отримали Нобелівську премію в галузі економіки за створення основ теорії оптимальних механізмів.

**Постановка завдання.** Основним завданням є визначення сутності поняття “економічний механізм”, а також висвітлення основних положень стратегічного управління в трансформаційних умовах зовнішнього середовища, тобто в умовах посилення процесу євроінтеграції.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Поняття “економічний механізм” почали використовувати лише у кінці ХХ – на початку ХХІ ст., до того часу вживалося поняття “механізм”. Дослідники і до цього часу по-різному визначають його сутність. Ми вважаємо, що економічний механізм є частиною господарського, яка містить у своєму складі функціональні, забезпечуючі підсистеми та економічні важелі. В умовах посилення процесу євроінтеграції ми виділили ще стимулюючі заходи і корпоративну культуру як одні з обов'язкових елементів економічного механізму. Варто зазначити, що склад елементів функціонування економічного механізму підприємства значною мірою залежить також і від того, яку ринкову політику проводить підприємство, яких стратегічних цілей воно намагається досягти.

Для вдосконалення економічного механізму необхідно виконати такі завдання, які в першу чергу і враховують стратегічні засади:

- визначити місце стратегічних засад удосконалення економічного механізму торговельного підприємства в загальній стратегії його розвитку;

- розробити методичні рекомендації щодо обґрунтування стратегічних засад удосконалення економічного механізму торговельного підприємства;

- розробити організаційно-інформаційне забезпечення реалізації стратегічних заходів щодо підвищення дієвості економічного механізму;

- розробити механізм контролю досягнення стратегічної мети торговельного підприємства [6, с. 140].

Для того, щоб українські торговельні підприємства ефективно здійснювали свою діяльність в інших країнах, необхідною умовою є освоєння та застосування сучасних методів стратегічного управління. Під стратегічним управлінням ми розуміємо процес перспективного ведення бізнесу на основі передових європейських стандартів та створення економічного механізму регулювання діяльності з розробкою комплексних заходів для їх досягнення.

Стратегічним напрямком вдосконалення діяльності торговельних підприємств в умовах посилення процесу євроінтеграції є механізм поєднання “пряника” ринкової економіки та “батога” командної економіки, наукову методику цього шляху пропонують Нобелівські лауреати [7]. Там, де начальник може наглядати за поведінкою своїх агентів, він може встановлювати правила, як було в старі часи центрального планування, і застосовувати “баті” до тих, хто цих правил не дотримується. Але що робити, коли не можеш спостерігати за їхньою поведінкою або не можеш сказати, добре чи погано те, що роблять агенти? Начальник має звернутися до “пряника” – запропонувати стимули, які ґрунтуються на тому, що він може спостерігати [8].

Прогресивний розвиток сучасного підприємства вимагає ефективних абсолютно конкурентних ринків, однією з вимог є потреба великої кількості покупців і продавців, вільний потік інформації про ціну і якість. Головна умова виживання в конкурентному середовищі - це коли стратегія одного гравця є кращою за стратегію іншого, і коли вони залишаються в пошуку досконалішої стратегії, перспективнішої в майбутньому.

При вдосконаленні економічного механізму важливим також є формулювання місії та стратегічної мети, розробка SWOT-аналізу. На нашу думку, в умовах посилення процесу євроінтеграції місією підприємства має виступати задоволення широких верств населення в якісній, доступній продукції через обширний асортимент різних груп товарів. Стратегічною метою - забезпечення конкурентними технологіями, найсучаснішим обладнанням, налагодження системи просування товарів на європейських ринках із залученням якісної реклами, що в перспективі призведе до співробітництва з уже відомими європейськими компаніями.

У сучасних умовах розвитку ринку компаніям, що укоренилися в ньому, і тим, що тільки виходять на ринок, доводиться все складніше. Їх проблеми пов'язані з високим рівнем жорсткої конкуренції, надлишком подібних товарів і послуг, перенасиченням рекламних й інформаційних потоків, зростаючими вимогами споживачів до якості продукції, з постійними змінами кон'юнктури й місткості ринку, а також інноваціями, що прагнуть завоювати все більші частки. Тому для успішного виживання й функціонування компанії, підвищення якості й конкурентоспроможності її продукції треба вміти передбачати труднощі, з якими вона здатна стикнутися у майбутньому, і нові можливості, які здатні відкритися для неї. Тобто компаніям необхідно визначати пріоритетні напрямки розвитку, розробляти бізнес-плани, пристосовуватися до змін зовнішнього середовища, використовувати нові технології організації управлінських процесів, змінювати стратегії діяльності, а отже, - здійснювати стратегічне управління. Одним із основних інструментів стратегічного управління, що оцінюють у комплексі внутрішні й зовнішні чинники, які впливають на розвиток компанії, є SWOT-аналіз [4].

Даний аналіз дає уявлення про сильні й слабкі сторони підприємства та про можливості або загрози з боку зовнішнього середовища. Якщо аналізувати економічний механізм регулювання діяльності торговельного підприємства, то варто зазначити, що:

-можливості підприємства є позитивними факторами (тенденціями та явищами) зовнішнього середовища, що можуть сприяти збільшенню обсягу товарообороту і прибутку;

-загрозами є негативні фактори (тенденції та явища) зовнішнього середовища, що можуть призвести за відсутності відповідної реакції підприємства до значного зменшення товарообороту та прибутку;

-сильні сторони економічного механізму торговельного підприємства - це переваги, що виділяють його серед конкурентів;

-слабкі сторони - це недоліки підприємства, що підлягають виправленню, щоб конкуренти не могли використовувати їх як свої переваги. Перелік слабких і сильних сторін для кожного підприємства індивідуальний, а по суті — це коротка, об'єктивна та принципова його характеристика [6, с. 145]. У таблиці 1 представлений SWOT-аналіз торговельних підприємств в умовах посилення процесу євроінтеграції.

За результатами дослідження можна стверджувати, що розробка представленого SWOT-аналізу потребує постійної практики, а також оновлення інформації. За допомогою цього аналізу підприємства торгівлі матимуть чіткий план для прийняття стратегічних рішень.

За умов, що склалися на сьогодні, варто реалізувати стратегію, спрямовану на зміцнення своїх ринкових позицій, розширення частки ринку, диверсифікацію торговельної діяльності. Сприятлива фінансова ситуація дає можливість збільшення обсягів товарообороту прибутку, збільшення вартості бізнесу та придбання конкурентних фірм, що працюють у даному секторі економіки. Дане рішення є базовим для вдосконалення економічного механізму торговельного підприємства.

Таблиця 1

### SWOT-аналіз торговельних підприємств

Можливості	Загрози
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Вихід на нові ринки чи сегменти ринку.</li> <li>2. Зовнішньоекономічна діяльність.</li> <li>3. Закріплення над ринком, визнання, витіснення конкурентів.</li> <li>4. Обслуговування додаткових груп споживачів.</li> <li>5. Додаткові послуги.</li> <li>6. Державна підтримка.</li> <li>7. Тенденції попиту.</li> <li>8. Розвиток рекламної діяльності.</li> <li>9. Зростання рівня доходів населення району.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Відтік кваліфікованих кадрів.</li> <li>2. Дедалі більший конкурентний тиск, спроби витіснення з ринку.</li> <li>3. Низька купівельна спроможність населення.</li> <li>4. Неприятливі демографічні зміни.</li> <li>5. Збільшення податків.</li> <li>6. Збільшення кількості суб'єктів роздрібного ринку.</li> <li>7. Поява іноземних конкурентів із товарами низької вартості.</li> <li>8. Економічний та сезонний спад.</li> <li>9. Бюрократія та корупція.</li> </ol>
Сильні сторони	Слабкі сторони
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Досвід роботи на ринку.</li> <li>2. Кваліфіковані кадри.</li> <li>3. Задоволеність клієнтів.</li> <li>4. Значна кількість постійних клієнтів.</li> <li>5. Згуртований колектив.</li> <li>6. Відпрацьовані бізнес-плани.</li> <li>7. Інноваційні технології.</li> <li>8. Розміщення в центрі міста.</li> <li>9. Велика частка ринку.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Недостатність капіталу.</li> <li>2. Слабке покриття території збутовою мережею.</li> <li>3. Відсутність активної зовнішньоекономічної діяльності.</li> <li>4. Відсутність потужної рекламної кампанії з залученням всіх основних каналів просування.</li> <li>5. Низька продуктивність праці.</li> <li>6. Недостатня кількість оборотних коштів.</li> <li>7. Висока завантаженість території товарами (мало вільного місця для пересування).</li> </ol>

Обґрунтування стратегічного рішення щодо вдосконалення економічного механізму торговельного підприємства по своїй суті є документальним відображенням конкретних показників (завдань), термінів їх досягнення, комплексу заходів та їх виконавців. Воно повинно починатися з визначення терміну його реалізації. Саме на цьому етапі, коли встановлені можливості та загрози, сильні та слабкі сторони економічного механізму, доцільно визначити, на який період вплив факторів зовнішнього середовища є прогнозованим [6, с. 150].

Для розроблення стратегічних заходів повинні залучатися працівники планово-економічної служби на чолі з керівником підприємства, а також інші працівники. Кожен із залученого персоналу повинен чітко усвідомлювати свою роль у реалізації стратегічних заходів.

Таким чином, основним важелем вдосконалення економічного механізму торговельного підприємства в умовах, які сьогодні диктує зовнішнє середовище, є обґрунтоване використання стратегічних основ.

#### **Висновки і перспективи подальших досліджень у даному напрямі.**

Проведене дослідження дає підстави стверджувати, що вхід до ЄС відкриває нові можливості для українських підприємств, але, відповідно, і підприємства мають бути підготовлені до даного процесу. Така підготовка і полягає в стратегічних напрямках вдосконалення економічного механізму регулювання діяльності підприємства.

Отже, процеси, які сьогодні відбуваються в Україні, вимагають від підприємств освоєння та застосування сучасних методів стратегічного управління. Забезпечення стійкого розвитку підприємства повинно здійснюватися при мобілізації всіх його ресурсів та реальній оцінці господарської діяльності, ґрунтуватися на економічному механізмі. Посилення конкурентної боротьби між торговельними підприємствами, зростання невизначеності зовнішнього середовища обумовлюють необхідність чіткого усвідомлення ними місця на ринку та напрямів подальшого розвитку, тобто вимагають формування стратегії господарської діяльності та ефективної реалізації основних її напрямів.

Розглянувши стратегічні основи вдосконалення економічного механізму торговельних підприємств у трансформаційних умовах зовнішнього середовища, можна зробити такі висновки:

1. Основним способом вдосконалення є впровадження ефективного стратегічного управління в умовах сьогодення.

2. Стратегічним напрямком є механізм поєднання “пряника” ринкової економіки та “батога” командної економіки, наукову методику цього шляху пропонують Нобелівські лауреати.

3. Центральним місцем для впровадження стратегічних рішень вважаємо чітко сформульовану місію та мету підприємства.

4. Розроблення SWOT-аналізу дає уявлення про внутрішні проблеми, а також врахування можливостей та загроз.

Подальшими напрямками дослідження є визначення успішних стратегій, які використовують закордонні фірми, вивчення та розробка економічного механізму діяльності торговельних підприємств в умовах посилення процесу євроінтеграції з поєднанням “пряника” ринкової економіки та “батога” командної економіки.

#### **ЛІТЕРАТУРА**

1. Довгань Л. Є. Формування організаційно-економічного механізму ефективного управління підприємством [Електронний ресурс] / Л. Є. Довгань, Г. О. Дудукало. – Режим доступу : [http://www.nbuv.gov.ua/old\\_jrn/Soc\\_Gum/Evckpi/2012/6MO/41.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/Evckpi/2012/6MO/41.pdf).

2. Дригваль А. С. Формирование организационно-экономического механизма управления предприятием / А. С. Дригваль, В. А. Черепанова // Вісник НТУ „ХПІ”. – Х. : НТУ „ХПІ”, 2013. – № 67 (1040). – С. 155-161. – (Технічний прогрес і ефективність виробництва).

3. Ільницька Г. Я. Формування фінансово-економічного механізму управління підприємством / Г. Я. Ільницька // Науковий вісник : зб. наук.-техн. праць / Український державний лісотехнічний університет. – 2004. – Вип. 14.7. – С. 291-294.

4. Коновалова О. SWOT-аналіз як основний інструмент стратегічного управління, його переваги і недоліки / О. Коновалова, Т. Андрущакевич [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.rusnauka.com/3\\_SND\\_2010/Economics/58123.doc.htm](http://www.rusnauka.com/3_SND_2010/Economics/58123.doc.htm).

5. Куцик П. О. Організаційно-економічний механізм функціонування оптової торгівлі в ринковому середовищі : монографія / П. О. Куцик, М. Я. Вірт. – Львів : Видавництво ЛКА, 2011. – 320 с.

6. Міценко Н. Г. Діагностика дієвості економічного механізму торговельного підприємства : монографія / Н. Г. Міценко, Н. І. Дуляба. – Львів : Видавництво ЛКА, 2012. – 224 с.

7. Теория экономических механизмов (Нобелевская премия по экономике 2007 г., часть № 1) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://instituciones.com/theories/25920071.html>.

8. Теорія оптимальних механізмів і Третій шлях: поєднання “пряника” ринкової економіки і “батога” командної економіки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ar25.org/article/teoriya-optimalnyh-mehanizmv-i-tretiy-shlyah-poyednannya-ryanu-ka-rynkovoyi-ekonomiki>.

9. Тридід О. М. Організаційно-економічний механізм стратегічного розвитку підприємства : монографія / О. М. Тридід. – Х. : ХДЕУ, 2002. – 364 с.

10. Як інтегруємося в європейський ринок [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.visionuk.com.ua/ru/pubs/id/9650>.

#### **REFERENCES**

1. Dovhan', L. Ye. and Dudukalo, H. O. Formuvannya orhanizatsijno-ekonomichnoho mekhanizmu efektyvnoho upravlinnia pidpryemstvom, available at:

[http://www.nbu.gov.ua/old\\_jrn/Soc\\_Gum/Evkpi/2012/6MO/41.pdf](http://www.nbu.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/Evkpi/2012/6MO/41.pdf).

2. Drigval', A. S. and Cherepanova, V. A. (2013), Formirovanie organizacionno-jekonomicheskogo mehanizma upravlenija predpriatiem, *Visnik NTU „HPI”*. Serija: Tehnichnij progres i efektyvnist' virobnictva, NTU „HPI”, H., № 67'(1040), s. 155-161.

3. Il'nyts'ka, H. Ya. (2004), Formuvannia finansovo-ekonomichnoho mekhanizmu upravlinnia pidpriemstvom, *Naukovyj visnyk*, Ukrain's'kyj derzhavnyj lisotekhnichnyj universytet, vyp. 14.7, s. 291-294.

4. Konovalova O. and Andruschakevych T. SWOT-analiz yak osnovnyj instrument stratehichnoho upravlinnia, joho perevahy i nedolik, available at: [http://www.rusnauka.com/3\\_SND\\_2010/Economics/58123.doc.htm](http://www.rusnauka.com/3_SND_2010/Economics/58123.doc.htm).

5. Kutsyk, P. O. and Virt, M. Ya. (2011), *Orhanizatsijno-ekonomichnyj mekhanizm funkcionuvannia optovoi torhivli v rynkovomu seredovyschi*, Vydavnytstvo LKA, L'viv.

6. Mitsenko, N. H. (2012), *Diahnostyka dievosti ekonomichnoho mekhanizmu torhovel'noho pidpriemstva*, Vydavnytstvo LKA, L'viv.

7. Teoriya ekonomycheskikh mekhanyzmov (Nobelevskaya premiya po ekonomike 2007 g., chast' №1), available at: <http://instituciones.tsom/theories/25920071.html>.

8. Teoriia optimal'nykh mekhanizmiv i Tretij shliakh: poiednannia “prianyka” rynkovoi ekonomiky i “batoha” komandnoi ekonomiky rynek, available at: <http://ar25.org/artitsle/teoriia-optymalnyh-mehanizmiv-i-tretiy-shliakh-poiednannia-prianyka-rynkovoyi-ekonomiky-i>.

9. Trydid, O. M. (2002), *Orhanizatsijno-ekonomichnyj mekhanizm stratehichnoho rozvytku pidpriemstva*, Kharkiv.

10. Yak intehruemosia v ievropejs'kyj rynek, available at: <http://vvv.visnuk.tsom.ua/ru/pubs/id/9650>.

Петрів І. В.,

аспірант, Львівський торговельно-економічний університет, м. Львів

## НЕОБХІДНІСТЬ ОЦІНКИ ВАРТОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ПРИ ЇХ ЗЛИТТІ ТА ПОГЛИНАННІ

***Анотація.** Стаття присвячена необхідності проведення оцінки вартості підприємств під час їх злиття та поглинання. Показано вплив оцінки вартості підприємства на ефективність діяльності підприємств, які підлягають злиттю та поглинанню. Доведено, що не існує єдиного методу оцінки вартості підприємства, який був би універсальним для всіх типів підприємств. Перераховано ситуації, під час яких необхідно здійснювати оцінку вартості підприємства. Наведено вимоги, яким повинна відповідати концепція ефективного управління на підприємстві. Показано, як оцінка вартості підприємства впливає на ефективність функціонування об'єднаних підприємств. Зазначена важливість наявної достовірної інформації для проведення процесу оцінки вартості підприємства.*

**Ключові слова:** підприємство, оцінка вартості підприємства, злиття та поглинання підприємств, методи оцінки вартості підприємств.

Petriv I. V.,

Postgraduate, Lviv University of Trade and Economics, Lviv

## THE NEED FOR CORPORATE VALUATION OF ENTERPRISES DURING THEIR MERGERS AND ACQUISITIONS

***Abstract.** The article is devoted to the need for the corporate valuation of enterprises during their mergers and acquisitions. The effect of the corporate valuation of enterprises on their efficiency during their mergers or acquisitions is revealed. It is proved that there is no single method of the corporate valuation of an enterprise which would be universal for all types of the enterprises. The situations in which the corporate valuation of the enterprises is necessary are listed. The requirements which must be met by the concept of effective management in the enterprise are defined. It is showed how the corporate valuation influences the efficiency of joint ventures. The importance of available accurate information for implementing the process of the corporate valuation of the enterprise is specified.*

**Keywords:** enterprise, corporate valuation, mergers and acquisitions of the enterprises, methods of corporate valuation.

**Постановка проблеми.** Раніше власники та менеджери підприємств хотіли досягати лише збільшення прибутку як міри його ефективності. Але, зважаючи на ситуацію, що складається у наш час, чітко видно: важливою складовою розвитку будь-якого підприємства є збільшення його вартості, яка характеризуватиме підприємство як стабільне та успішно функціонує. Тобто величину ефективності корпоративного управління підприємства характеризуватиме його оцінка вартості.

Нелегкий для України час, а саме: військова ситуація на сході країни та економічна криза, спричиняє перерозподіл власності. Піддаються розпаду, злиттю та поглинанню безліч підприємств, які не встигли адаптуватися до умов функціонування. Незначна частка підприємств, котрі ведуть правильну політику, залишають не лише своє підприємство процвітаючим, а й можуть розширитися за рахунок поглинання іншого підприємства, яке не впоралось із управлінням, на вигідних для них умовах.

Підприємства ліквідуються, відновлюються, розширюються, відбувається процес купівлі-продажу, а отже, питання оцінки вартості підприємств є актуальним у наш час і його неможливо переоцінити.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питаннями оцінки вартості підприємств займалися як вітчизняні, так і зарубіжні вчені: Абдулаєв Н. А. [1], Білоусова Н., Валдайцев С., Грязнова А., Глинська Г. Я. [3], Дремова Н., Федотова М. А. [10], Сіміонова Н. В. [9], Панков В., Лебідь Н., Мендрул А. [7], Пашков В., Коупленд Т., Коллер Т., Муррін Дж. [5], Стоу Дж. Д. та ін. Проте питання оцінки вартості підприємств в Україні почало розвиватися значно пізніше, ніж у зарубіжних країнах, що призвело до нерозуміння її необхідності при злитті чи поглинанні підприємств та і взагалі під час його функціонування. Незважаючи на велику кількість дослідників, і досі є безліч питань у даній сфері, які є невирішеними, що і зумовлює актуальність обраної теми.



**Постановка завдання.** Метою нашої роботи є доведення необхідності застосування оцінки вартості підприємств при їх злитті та поглинанні для забезпечення ефективності його функціонування.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Злиття і поглинання стають усе більш вагомим інструментом перерозподілу ресурсів у світовій економіці та реалізації корпоративних стратегій. Для багатьох приватних підприємств та акціонерних товариств поглинання й об'єднання структурних підрозділів самі собою становлять корпоративну стратегію [8, с. 74].

У нашій країні питанням стосовно злиття та поглинання підприємств приділялося менше уваги і тому дані угоди ще не досягли таких масштабів, як за кордоном. Але явним стає те, що українські підприємства хочуть бути конкурентоспроможними не лише в Україні, а й за кордоном, у результаті чого їм не уникнути концентрації капіталу.

Для оцінки вартості підприємств використовують різноманітні методи та підходи, але будь-який із запропонованих у наш час методів не є універсальним для всіх типів підприємств і повністю адаптованим для підприємств України. Без різних численних досліджень та статистичних спостережень зараз досить важко робити будь-які прогнози стосовно вибору того чи іншого показника для аналізу різних стратегій розвитку підприємства та поточного і майбутнього стану ринків, де діє оцінюване підприємство.

Використання традиційних методів оцінки вартості підприємств призводить до того, що в більшості ми отримуємо ізольовані, вирвані з сукупності місцеві результати оцінки, які не враховують досягнення кінцевої мети та не використовують дані результатів моніторингу. Беручи до уваги наявність та розробку альтернативних методів оцінки вартості підприємства, можна обійти існуючі недоліки традиційних методів оцінювання, а саме: враховуючи зміни зовнішнього середовища та проведення оцінки на конкретний період часу.

Незважаючи на переваги використання альтернативних методів оцінки вартості підприємств, більшість із них неможливо пристосувати для оцінки українських підприємств через нерозвиненість ринку купівлі-продажу підприємств, надання недостовірної інформації для оцінювання, нерозвиненість фондового ринку, що приведе до недостовірності оцінки та неефективності її використання.

Проте останніми роками в Україні збільшилася кількість процесів по злиттю та поглинанню підприємств або ж взагалі їх ліквідації. Практично всі ці процеси не можуть ефективно пройти без об'єктивної та достовірної оцінки вартості підприємств. Водночас у західних державах інтерес до оцінки бізнесу зростає ще з початку 80-х років ХХ ст. [6, с. 2].

Якісна оцінка вартості підприємства необхідна тому, що покупці у значному розмірі переплачували за придбані підприємства, переоцінивши потенційні можливості, які вони отримають при злитті та

поглинанні, у результаті чого процес об'єднання ставав неефективним.

Тому, опрацьовуючи останні праці вчених, які займалися даним питанням, варто зазначити, що процес злиття та поглинання підприємства необхідно розпочинати з повної оцінки вартості підприємства, а саме: здійснювати оцінку його фінансових показників, оцінювати рівень корпоративної культури та рівень персоналу, дослідити всі поставлені цілі. Завдяки такій оцінці можна як підвищити вартість компанії, так і її знизити, оцінивши підприємство в цілому і побачивши всі його переваги та недоліки.

Зайцева І. Ю. та Прудіус Ю. С. зазначають, що необхідність в розрахунку вартості підприємства виникає відповідно до наступних ситуацій:

- купівля-продаж підприємства його власником цілком або по частинах;
- визначення вартості цінних паперів підприємства, паїв, часток в його капіталі у випадках проведення різного роду операцій із ним;
- визначення кредитоспроможності підприємства і вартості застави при кредитуванні;
- при страхуванні майна підприємства;
- визначення бази оподаткування;
- переоцінка основних активів підприємства;
- реструктуризація підприємства;
- у процесі розробки стратегічного плану розвитку підприємства;
- в цілях приватизації, передачі в довірче управління або при здачі бізнесу в оренду;
- формування статутного капіталу;
- додаткова емісія акцій [4, с. 179].

Реальну картину стану речей на підприємстві покаже його оцінка. За її даними покупець знатиме про цільове підприємство, починаючи від його фінансового стану до всіх ризиків, які можуть виникнути. Тому як покупець, так і цільова компанія повинні проводити оцінку вартості підприємства, щоб встановити достовірну ціну компанії, яка продається (цільової компанії). Часто акціонери не мають чіткого уявлення про вартість свого бізнесу. Коли акціонери пропонують своє підприємство для продажу, їм варто прийняти пропозицію від покупця у тому випадку, коли запропонована ціна на акції перевищуватиме суму грошових надходжень, на яку власники очікують у майбутньому, коли підприємство буде функціонувати незалежно. У тому випадку, коли цільове підприємство буде розраховувати на вищу ціну, аніж дає йому покупець, подібна угода буде неможливою за дружніх умов. Отож необхідно бачити реальну картину як цільовому підприємству, так і покупцю. Те, що здається зовні досить привабливим, може бути не настільки вже і добрим зсередини.

Слід зауважити: однією з основних відмінностей при дружньому чи ворожому поглинанні є доступ до необхідної інформації для оцінювання цільового підприємства. При дружній угоді покупець та цільова компанія за бажанням можуть співпрацювати, у результаті чого цільове підприємство надасть покупцю детальну фінансову інформацію. У

такому випадку попередньо підписується угода про намір поглинання і надається доступ до внутрішньої інформації цільового підприємства, але з підписанням договору про конфіденційність отриманої інформації. У протилежному випадку покупець поглинає цільове підприємство, не знаючи наявної картини про фінансовий стан цільового підприємства.

Під час злиття вартість підприємства формується у результаті взаємодії цін попиту та пропозиції, а при поглинанні – через боротьбу між конкурентами. Часті випадки, коли поглинається не все підприємство, а певні його частини чи активи. Тому оцінювання необхідне для обрання якісного напрямку реструктуризації. Оцінивши своє підприємство, керівники або менеджери можуть побачити альтернативні шляхи їх подальшого розвитку для забезпечення максимального ефекту та підвищення самої вартості підприємства.

Отже, перш за все невдалість процесів злиття та поглинання покладена в основу неправильних фінансових розрахунків або ж неправильного стратегічного вибору партнера при злитті та поглинанні. Другою причиною є недостатність приділення уваги проблемам, які пов'язані з людськими ресурсами на підприємствах, що об'єднуються. Спираючись на зарубіжний досвід, варто зауважити, що при плануванні злиття та поглинання необхідно детально проаналізувати як технологічні, так і юридичні питання, провести оцінку ефективності обраної компанії для злиття чи поглинання та провести оцінку вартості даного підприємства і звернути увагу на рівень ефективності управління об'єднанням після його злиття чи поглинання.

У розвинених країнах є досить поширеними помилки при оцінюванні вартості підприємства, на відміну від України, де доволі часто зневажають оцінку вартості підприємств або оцінюють їх за допомогою мультиплікаторів. Існуючі проблеми при наданні неякісної інформації для здійснення оцінки призводять до викривлення результатів та негативних наслідків.

Аби забезпечити якісну оцінку вартості підприємств, необхідно сформувати відповідну концепцію управління, яка відповідатиме наступним вимогам:

- внесення до системи показників якісних і кількісних характеристик основних факторів, що обумовлюють ефективне функціонування компанії;

- облік мотивуючої функції цільових показників;

- облік інтересів зовнішніх і внутрішніх зацікавлених осіб (власників, менеджерів, працівників) та суспільних інтересів;

- забезпечення взаємозв'язку стратегічного й оперативного рівнів управління, а також упорядкування та взаємопідлеглість цілей компанії відповідно до їх ієрархії;

- методичне забезпечення процедур формування розрахункових показників і звітів (звіти повинні мати стандартний характер, обов'язковий для всіх підрозділів компанії, що має бути закріплено внутрішніми регламентами);

- система показників повинна дозволити здійснювати прогнозування майбутніх результатів розвитку, формувати планові цільові показники і проводити аналіз виконання планів;

- забезпечення підтримки прийняття управлінських рішень через надання особам, які приймають рішення, необхідної повної, актуальної та достовірної інформації;

- гнучкість і адаптивність використовуваних показників, що дозволяють оперативно реагувати на зміни у внутрішньому та зовнішньому середовищі підприємства;

- наявність механізму обліку ризику і невизначеності, особливо в процесі прогнозування і довгострокового планування [2, с. 71].

Оцінювання підприємства за допомогою дисконтованих грошових потоків може стати інструментом контролю та управління після його поглинання, коли йдеться про великі обсяги угоди, але даний метод рідко використовується у наш час.

Досить часто питаннями оцінки вартості підприємства під час злиття та поглинання займаються зовнішні експерти. Це добре лише у тому випадку, коли інвестор поділяє та розуміє методи і підходи до оцінки, які використовує експерт, щоб отримані результати дослідження можна було б у майбутньому використати при прийнятті правильних управлінських рішень.

У тому випадку, коли мета діяльності підприємства – максимізація його вартості, тоді основною ціллю при злитті та поглинанні є збільшення вартості новоствореного підприємства. Але у такому випадку при злитті та поглинанні досягається така мета не сумарною вартістю окремих підприємств, які будуть об'єднуватись, а досягненням максимального ефекту їх вартості, коли вартість самого об'єднання буде більшою, ніж сумарна вартість двох окремо функціонуючих підприємств.

При визначенні достовірної оцінки вартості будь-якого підприємства необхідно зібрати та опрацювати велику кількість інформації. Але з нерозумінням необхідності оцінки вартості підприємств в Україні виникає ще одна проблема: існують такі підприємства, які надають оцінювачу недостовірну інформацію про його діяльність, що призводить до викривлення даних оцінки вартості підприємства.

Важливою умовою якісної оцінки вартості підприємства є врахування змін та доповнень у законах України, розуміння того, що зроблена у певний момент часу оцінка не має такого значення уже через певний проміжок часу, враховуючи безліч зовнішніх факторів, які впливають на діяльність підприємства. Все це ще раз підтверджує те, що у наш час не існує на належному рівні розробленої системи, яка сприяла б якісній оцінці вартості підприємства.

Фахівці стверджують: для того, аби якісно оцінити вартість підприємства, необхідно застосувати декілька методів, оскільки одного буде замало й оцінка виявиться недостовірною. Ось чому необхідний комплексний підхід із використанням сукупності різноманітних методів та підходів, що допоможе врахувати всі фактори впливу на діяльність підприємства як зсередини, так і зовні. Але все це можливо лише при створенні сприятливих умов для оцінки у країні в цілому. Саме тому в Україні у сфері оцінки

вартості підприємства є безліч проблем. Найбільшою мірою процес оцінки здійснюється лише за необхідності, а це призводить до того, що підприємства не створюють відповідні умови для оцінювання і не можуть завчасно прийняти важливі стратегічні рішення для діяльності.

**Висновки і перспективи подальших досліджень у даному напрямі.** Отже, з вищепроведеного дослідження випливає, що при злитті та поглинанні підприємств важливою умовою є проведення якісної й достовірної оцінки їх вартості, як покупцю, так і цільовому підприємству, щоб у повній мірі розуміти і правильно оцінювати свої можливості.

Злиття та поглинання націлене на розвиток підприємств і надання стимулу для інших. Завдяки названим процесам менш впливові підприємства переходять у володіння більш впливових, виходячи на нові ринки, у результаті чого збільшується ефективність функціонування об'єднаних підприємств, а це проявляється у збільшенні їх фінансових та виробничих показників.

Розуміючи те, що оцінка вартості підприємства є складним та динамічним процесом, який взаємодіє як із внутрішнім, так із зовнішнім середовищем функціонування підприємства, необхідно визначити всі чинники, які впливають на його діяльність загалом та оцінку зокрема.

Оцінка вартості підприємств, які підлягають процесам злиття та поглинання, допоможе визначити доцільність обраних підприємств та розробити стратегію на майбутнє для збільшення фінансової ефективності.

Водночас, як показує практика, навіть добре сплановане злиття чи поглинання не передбачить усіх проблем, які можуть виникнути під впливом дії зовнішнього середовища в процесі його інтеграції.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Абдуллаев Н. А. Оценка стоимости предприятия (бизнеса) : науч. изд. / Н. А. Абдуллаев, Н. А. Колайко. – М. : ЭКМОС, 2000. – 352 с.
2. Гамма Т. М. Оцінка вартості бізнесу в інтеграційних процесах / Т. М. Гамма // Вісник Одеського національного університету. Економічний аналіз. – 2016. – Т. 24. № 2. – С. 71-76.
3. Глинська Г. Я. Напрямок оцінювання ринкової вартості підприємства як об'єкта для поглинання / Г. Я. Глинська // Вісник Національного Університету "Львівська політехніка". – 2007. – № 594. – С. 28-32.
4. Зайцева І. Ю. Оцінка підприємства при злиттях та поглинаннях / І. Ю. Зайцева, Ю. С. Прудіус // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2012. – № 38. – С. 179-183.
5. Коупленд Т. Стоимость компании: оценка и управление / Т. Коупленд, Т. Коллер, Дж. Муррин;

[пер. с англ.]. – [2-е изд.]. – М. : ЗАО "Олимп-Бизнес", 2000. – 576 с.

6. Курочкина І. Г. Оцінка вартості бізнесу суб'єктів господарювання : автореф. дис... на здобуття наукового ступеня кандидата екон. наук / І. Г. Курочкина ; Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку НАНУ. – Х., 2007. – 23 с.

7. Мендрул О. Г. Управління вартістю підприємств : монографія / О. Г. Мендрул. – К. : КНЕУ, 2002. – 272 с.

8. Россоха В. В. Синергетичний ефект вартості при корпоративному злитті і поглинаннях / В. В. Россоха, О. П. Осетрова // Агроінком : науково-практичне видання. – 2010. – № 12. – С. 74-75.

9. Симионова Н. В. Оценка стоимости предприятия (бизнеса) / Н. В. Симионова, Р. Ю. Симонов. – Ростов-на-Дону : Март, 2004. – 464 с.

10. Федотова М. А. Оценка недвижимости и бизнеса / М. А. Федотова, Э. А. Уткин. – М. : "Экмос", 2002. – 352 с.

## REFERENCES

1. Abdullaev, N. A. and Kolajko, N. A. (2000), *Otsenka stoymosty predpriyatya (biznesa)*, CMOS, Moscow.
2. Hamma, T. M. (2016), *Otsinka vartosti biznesu v intehtratsijnykh protsesakh*, *Visnyk Odes'koho natsional'noho universytetu. Ekonomichnyj analiz*, T. 24, №2, s. 71-76.
3. Hlyns'ka, H. Ya. (2007), *Napriamky otsiniuvannia rynkovoi vartosti pidpriemstva iak ob'iekta dlia pohlynannia*, *Visnyk Natsional'noho Universytetu "L'vivs'ka politekhnika"*, № 594, s. 28-32.
4. Zajtseva, I. Yu. and Prudius, Yu. S. (2012), *Otsinka pidpriemstva pry zlyttiakh ta pohlynanniakh*, *Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti*, №38, s. 179-183.
5. Copeland T., Koller T. and Murrin J. (2002), *Stoimost' kompanii: ocenka i upravlenie*, 2nd ed, Olympus-Business, Moscow.
6. Kurochkina, I. H. (2007), *Otsinka vartosti biznesu sub'iektiv hospodariuvannia : avtoref. dys... na zdobuttia naukovooho stupenia kandydata ekon. nauk*; *Naukovo-doslidnyj tsentr industrial'nykh problem rozvytku NANU*, Kh., 23 s.
7. Mendrul, O. H. (2002), *Upravlinnia vartistiu pidpriemstv*, KNEU, K., 272 s.
8. Rossokha, V. V. and Osetrova, O. P. (2010), *Synerhetychnyj efekt vartosti pry korporatyvnomu zlytti i pohlynanniakh*, *Ahroinkom : naukovo-praktychne vydannia*, №12, s. 74-75.
9. Simonova, N. V. and Simonov, R. U. (2004), *Ocenka stoymosty predpriyatija (biznesa)*, March, Rostov-on-Don.
10. Fedotova, M. A. and Utkyn, E. A. (2002), *Otsenka nedvyzhymosty y biznesa*, CMOS, Moscow.

Заярна Н. М.,

к.е.н., доц., доцент кафедри економіки, Львівський торговельно-економічний університет, м. Львів

Гринкевич Р. І.,

магістр, Львівський торговельно-економічний університет, м. Львів

Хмиз А. І.,

магістр, Львівський торговельно-економічний університет, м. Львів

## ОСОБЛИВОСТІ ТА ПЕРЕВАГИ КОНЦЕПТУАЛЬНОЇ МОДЕЛІ АНАЛІЗУ КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

***Анотація.** У статті розглянуто теоретичні підходи до визначення поняття “капітал”. Представлено результати систематизації поглядів зарубіжних та вітчизняних вчених на визначення поняття “капітал”. Особливу увагу приділено характеристиці капіталу як основного чинника виробництва. Окреслено основні завдання управління капіталом підприємства. Обумовлено необхідність застосування інноваційних підходів до управління капіталом підприємства, а саме: його формування, оптимізація структури, розподілу з метою зміцнення і стабілізації фінансового стану підприємства та зниження фінансового ризику. В контексті інноваційних напрямів управління капіталом підприємства розглянуто концептуальну модель, в якій поєднуються два підходи: системний із комплексним. Особливістю концептуальної моделі є застосування принципів системного аналізу, внаслідок чого механізм даної концепції дозволяє підвищити ефективність використання капіталу, коли об’єкт, що вивчається, розглядається як складна система, що постійно змінюється і перебуває під впливом чинників зовнішнього і внутрішнього середовища.*

**Ключові слова:** капітал, управління капіталом, інноваційні підходи, концептуальна модель.

Zaiarna N. M.,

Ph.D., Associate Professor, Associate Professor of the Department of Economics,  
Lviv University of Trade and Economics, Lviv

Grynkevych R. I.,

Master’s degree student, Lviv University of Trade and Economics, Lviv

Khmyz A. I.,

Master’s degree student, Lviv University of Trade and Economics, Lviv

## PECULIARITIES AND ADVANTAGES OF CONCEPTUAL MODEL OF ANALYSIS OF ENTERPRISE’S CAPITAL

***Abstract.** Theoretical approaches to the definition of the term “capital” are considered in this article. The results of systematizing of the views of foreign and Ukrainian scientists on the definition of “capital” are studied. Particular attention is paid to the characteristics of capital as the main factor of production. The basic objectives of capital management of the enterprise are shaped. The need for innovative approaches to capital management of an enterprise is substantiated. Special attention is paid to the formation of the enterprise’s capital, optimization of its structure, distribution in order to strengthen and stabilize the financial condition of the company and reduce the financial risk. In the context of innovative approaches to capital management, the conceptual model which combines systematic and complex approaches is examined. The application of the principles of system analysis is the peculiarity of the proposed conceptual model. It gives an opportunity to increase the effectiveness of the capital usage when the object which is under research is viewed as a complicated constantly changing system which is influenced by factors of external and internal environment.*

**Keywords:** capital, capital management, innovative approaches, conceptual model.

**Постановка проблеми.** Капітал – це економічна категорія, яка відома давно, але отримала новий зміст в умовах ринкових відносин. Як головна економічна база створення і розвитку підприємства капітал у процесі свого функціонування забезпечує інтереси держави, власників і персоналу. Капітал підприємства, його структура є базовою основою для прогнозування майбутніх тенденцій та пріоритетних напрямів розвитку господарської діяльності.

Сучасне економічне середовище формує нові вимоги до управління бізнесом загалом та розробки стратегії підвищення ефективності використання капіталу підприємства зокрема, що обумовлюється не тільки фінансовою кризою, загостренням конкуренції, зміною попиту, але й необхідністю гнучко реагувати на зміни ринкової ситуації, яка не завжди сприяє процвітанню господарюючих суб'єктів. Зміцнення фінансового стану підприємства досягається вирішенням комплексу завдань, серед яких важливе місце належить ефективному управлінню капіталом шляхом пошуку нових підходів до управління розвитком капіталу, пріоритетним напрямом якого є інноваційний.

Незважаючи на велику кількість наукових праць та значні досягнення в теорії й практиці щодо вирішення проблем забезпечення ефективності капіталу підприємства, виникає необхідність більш глибокого дослідження щодо пошуку інноваційних підходів управління капіталом підприємства як основним фактором виробництва. Адже саме капітал характеризує фінансові ресурси підприємства, які забезпечують дохід; є головним джерелом формування добробуту його власників, головним виміром ринкової вартості підприємства; важливим барометром рівня ефективності господарської діяльності.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Із цього приводу все більше друкується науково-практичних статей, схрещуються різні точки зору на наукових конференціях. Питання оцінки вартості підприємства загалом і капіталу зокрема, практичне застосування теоретичних методів оцінювання ефективності діяльності досліджували багато як українських, так і зарубіжних науковців: І. О. Бланк, С. Ф. Брігхем, Д. М. Вахович, А. Глен, П. А. Гохан, А. Г. Грязнова, А. А. Гусев, А. Дамодаран, Г. Г. Кірейцев, В. В. Ковальов, Є. Б. Колбачев, Т. Коллер, Т. Коупленд, А. Т. Момот, Д. Муррін, А. М. Поддєрьогін, А. М. Рассказова, В. П. Савчук, М. Г. Синявський, Г. І. Сичова, І. Й. Яремко, М. О. Федотова, Д. К. Ван Хорн, Н. А. Хрущ та інші.

Разом з тим, не зменшуючи значення здійснених досліджень у заданих напрямках, варто відзначити, що чимало питань із удосконалення напрямів управління капіталом підприємства з застосуванням інноваційних підходів і досі залишаються висвітлені частково і потребують теоретичного, методичного та практичного вирішення.

**Постановка завдання.** Відтак, об'єктивно обґрунтованою вбачається необхідність систематиза-

ції поглядів вчених-економістів на поняття “капітал” з метою уточнення даної економічної категорії в контексті визначення інноваційних підходів до управління капіталом підприємства.

**Викладення основного матеріалу дослідження.** Капітал є базою створення і розвитку підприємства й у процесі функціонування забезпечує інтереси держави, власників і персоналу. Будь-яка організація, що веде виробничу чи іншу комерційну діяльність, повинна мати визначений капітал, що являє собою сукупність матеріальних цінностей і коштів, фінансових вкладень і витрат на придбання прав і привілеїв, необхідних для здійснення його господарської діяльності. Питання визначення суті капіталу завжди відноситься до складних, що викликає гострі дискусії в наукових колах. Дослідження капіталу та його складових є надзвичайно важливим з точки зору управління ним, адже від ефективності використання кожної складової капіталу та форм його застосування залежить, з одного боку, рівень ефективності діяльності підприємства, а з іншого, – прогноз складу та величини наявних у підприємства і підконтрольних йому в майбутньому економічних ресурсів. Саме тому перш ніж говорити про ефективність використання капіталу з'ясуємо економічну суть цієї категорії за допомогою діалектичного методу дослідження, основними принципами якого є історизм, суперечність та системно-структурний підхід.

Більшість науковців сходяться на думці, що термін “капітал” походить від латинського слова *capitalis*, що в перекладі означає головний, чим і обумовлено його використання, підкреслюючи значущість та важливість у контексті трактування понять “головне майно”, “головна сума” тощо. В табл. 1 запропоновано основні підходи науковців, як зарубіжних, так і вітчизняних щодо трактування поняття “капітал”.

За результатами проведеного аналізу досліджень і публікацій, ми підтримуємо дослідників, які при визначенні економічної сутності капіталу підприємства надають перевагу такій його характеристиці, як основний чинник виробництва. У системі факторів виробництва (капітал, земля, праця) капіталу належить пріоритетна роль, адже він поєднує усі фактори в єдиний виробничий комплекс; капітал характеризує фінансові ресурси підприємства, що приносять дохід. У цьому випадку він може виступати ізольовано від виробничого фактора в формі інвестованого капіталу; капітал є головним джерелом формування добробуту його власників. Частина капіталу в поточному періоді виходить із його складу і потрапляє в особисте розпорядження власника, а частина капіталу, що накопичується, забезпечує задоволення потреб підприємства у майбутньому шляхом забезпечення його розвитку; капітал підприємства є головним вимірником його ринкової вартості. Такою якістю характеризується насамперед власний капітал підприємства, що визначає обсяг його чистих активів. Поряд з цим, обсяг використовуваного власного капіталу на підприємстві ха-

рактизує одночасно і потенціал залучення їм позикових фінансових засобів, що забезпечують одержання додаткового прибутку. У сукупності з іншими факторами формує базу оцінки ринкової вартості підприємства; динаміка капіталу підприємства є найважливішим показником рівня ефективності його господарської діяльності. Здатність власного капіталу до самозростання високими темпами характеризує високий рівень формування й ефективний розподіл прибутку підприємства, його здатність підтримувати фінансову рівновагу за рахунок внутрішніх джерел. Водночас зниження обсягу власного капіталу є, як правило, наслідком неефективної, збиткової діяльності підприємства. Отже, капітал підприємства у сучасних дослідженнях загалом розглядається як накопичений шляхом збереження запас економічних благ у формі грошових коштів та реальних капітальних товарів, що залучається його власниками в економічний процес як інвестиційний ресурс і фактор виробництва з метою отримання доходу, функціонування яких в економічній системі ґрунтується на ринкових принципах і пов'язане з фактором часу, ризику і ліквідності.

кризовий стан. Прискорити процес виходу з кризи можна за допомогою управління капіталом, що відповідає сучасним умовам, спирається на досягнення науки та враховує практику, тобто шляхом запровадження інноваційних підходів. Управління капіталом – це система принципів і методів розробки і реалізації управлінських рішень, пов'язаних із оптимальним його формуванням з різноманітних джерел, а також забезпеченням ефективного його використання у різних видах господарської діяльності підприємства. Простіше кажучи, управління капіталом – це вплив суб'єкта ринку (тобто підприємства) на об'єкт управління (тобто капітал) з метою ефективного та оптимального використання цього об'єкта для ведення господарської діяльності суб'єкта. Управління капіталом підприємства скероване на вирішення таких основних завдань, як:

- формування достатнього обсягу капіталу, що забезпечить необхідні темпи економічного розвитку підприємства;
- оптимізація розподілу сформованого капіталу за видами діяльності та напрямками використання;

Таблиця 1

**Систематизація поглядів зарубіжних та вітчизняних вчених на визначення поняття “капітал”**

Науковці	Тлумачення
<i>Зарубіжні вчені</i>	
П. Самуельсон	Трактує капітал як капітальні блага, що виробляються самою економічною системою для того, щоб використати їх як чинник виробництва для подальшого виготовлення споживчих та інших товарів і послуг [7, с. 250].
Дж. М. Розенберг	Пояснює капітал як частку участі в активах під час інвестування тільки власників простих та привілейованих акцій, тобто власників підприємства [5, с. 62].
К. Р. Макконелл і С. Л. Брю	Ототожнюють капітал з інвестиційними ресурсами і вважають, що до нього відносяться всі виробничі засоби виробництва, тобто всі види інструментів, що використовуються у виробництві товарів і послуг та доставці їх до кінцевого споживача [3, с. 295].
Ю. Бригхем і Л. Гапенски	Під поняттям “капітал” розуміють всі джерела коштів, що використовуються для фінансування активів і операцій компанії [5, с. 58].
О. С. Селищев	Капітал – це продукти виробництва (непрямі блага), що використовуються для виробництва прямих благ (товарів і послуг) [8, с. 148].
Д. М. Черваньов і О. О. Карагодова	Капітал – це всі засоби виробництва, створені людьми, включаючи інструменти, промислове обладнання і інфраструктуру, а також знання, вміння і досвід, набуті людським індивідумом у процесі навчання й практичної діяльності [3, с. 360].
<i>Вітчизняні вчені</i>	
С. В. Мочерний	Капітал – виробниче відношення (а не просто засоби виробництва, гроші), за якого знаряддя праці, певні матеріальні блага, мінові вартості служать знаряддям експлуатації, привласнення частини чужої неоплаченої праці [4, с. 250].
С. Ф. Покропивний	Капітал – це основна сума коштів, необхідна для початку і здійснення виробництва (діяльності) [4, с. 256].
Г. В. Савицька	Капітал – це засоби, які є в розпорядженні суб'єкта господарювання для здійснення діяльності з метою отримання прибутку [6, с. 305].
І. Й. Яремко	Капітал є “...об'ємною, універсальною і багатоаспектною економічною категорією складної соціально-економічної ринкової системи” [6, с. 385].

Через недосконале управління капіталом, що зумовлено низкою об'єктивних та суб'єктивних причин, стабільність економічного розвитку підприємства підпадає під загрозу, наслідком якої зазвичай є

- дотримання умов досягнення максимальної доходності капіталу при запланованому рівні фінансового ризику;

- забезпечення мінімізації фінансового ризику, пов'язаного з використанням капіталу, при запланованому рівні його доходності;
- дотримання постійної фінансової рівноваги підприємства у процесі його розвитку;
- впровадження достатнього рівня фінансового контролю над підприємством з боку його засновників;
- забезпечення достатньої фінансової гнучкості підприємства;
- оптимізація обороту капіталу;
- забезпечення своєчасного реінвестування капіталу.

Сучасні умови господарювання в контексті управління капіталом підприємства висувають перед керівниками більш жорсткі вимоги до формування, оптимізації його структури, розподілу з метою зміцнення і стабілізації фінансового стану підприємства та зниження фінансового ризику. Цим обумовлена необхідність застосування інноваційних підходів до

управління капіталом підприємства шляхом реалізації вміння знаходити нові рішення, ідеї для реалізації поточних і стратегічних завдань.

З огляду на вищезазначене пропонуємо уточнену модель оцінки капіталу підприємства, якій відводиться центральне місце в процесі управління. Концептуальна модель аналізу капіталу підприємства є розширеною й доповненою і складається з шести основних компонент (рис. 1).

Особливістю методичного напрямку концептуальної моделі є можливість проводити комплексну оцінку, моделювання й аналіз капіталу підприємства, при цьому враховуючи альтернативні варіанти його розвитку. Представлена модель ґрунтується на принципах системного аналізу, внаслідок чого механізм даної концепції дозволяє підвищити ефективність використання капіталу і, коли об'єкт, що вивчається, розглядається як складна система, що постійно змінюється і перебуває під впливом чинників зовнішнього і внутрішнього середовища.



Рис. 1. Концептуальна модель аналізу капіталу підприємства

Разом з тим, у запропонованій моделі системний підхід поєднується з комплексним. Комплексність дослідження припускає: результати діяльності об'єкта аналізу виступають як сукупність усіх сторін цієї діяльності й чинників, які впливають на них. Важливо, що в моделі враховується синергетичний ефект, який виникає при узагальненні матеріалів.

Загалом аналіз капіталу є надзвичайно важливим для обґрунтованого ухвалення рішень на рівні фінансового управління підприємством. У концептуальній моделі доведено, що вирішення на першій погляд внутрішніх завдань щодо управління капіталом безпосередньо впливає на обґрунтування стратегії розвитку підприємства, вибір напрямку використання і вкладення капіталу, прогнозування доходів, виявлення резервів підвищення ефективності тощо. Слід зазначити, що в об'єктивних результатах аналізу капіталу підприємства зацікавлене не лише його безпосереднє керівництво, а і зовнішні партнери по бізнесу при ухваленні фінансових рішень, що стосуються форм взаємодії з підприємством.

**Висновки та перспективи подальших досліджень у даному напрямі.** Ефективність підприємницької діяльності залежить від рівня розвитку та вдосконалення системи управління капіталом. Управління капіталом суб'єктів господарювання тісно пов'язане з прийняттям управлінських рішень, оскільки його величина та динаміка є важливими критеріями для встановлення їх оптимальності. Капітал завжди є необхідним атрибутом діяльності – від моменту створення підприємства до його ліквідації або реорганізації. Своєю чергою, управління капіталом передбачає вплив на його обсяг і структуру, а також джерела формування з метою підвищення ефективності його використання. Налагоджений механізм управління капіталом передбачає: чітку постановку цілей і завдань управління капіталом, а також контроль за їх дотриманням у плановому періоді; вдосконалення методики визначення й аналізу ефективності використання всіх видів капіталу; розроблення напрямків оптимізації процесу управління капіталом, а також їх аналізу і впровадження; розроблення методики оперативного управління високоліквідними обіговими активами; розроблення загальної стратегії управління капіталом; використання у процесі управління економічних методів і моделей, зокрема під час аналізу і планування; орієнтацію на використання внутрішніх важелів впливу на процес управління капіталом.

Отже, не викликає сумніву актуалізація проблеми, яка потребує подальшого вирішення, вдосконалення системи управління капіталом підприємства шляхом запровадження інноваційних підходів, оскільки створення та розвиток необхідної фінансової ресурсної бази є важливою умовою сталого економічного зростання підприємства.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Гринько Т. В. Управління адаптивним інноваційним розвитком промислових підприємств: економічне обґрунтування та концептуальні засади : моногр. / Т. В. Гринько. – Донецьк : ІЕП НАН України, 2011. – 352 с.
2. Заярна Н. М. Основні напрями інноваційного розвитку торгівлі / Н. М. Заярна, А. Ю. Марчук, М. Ю. Нечесанов // Проблеми формування та розвитку інноваційної інфраструктури: європейський вектор – нові виклики та можливості : тези доповідей III Міжнародної науково-практичної конференції. – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2015. – С. 155-156.
3. Макконел К. Р. Экономика: принципы, проблемы и политика : в 2 т. / К. Р. Макконел, С. Л. Брю. – М. : Республика, 1992. – Т. 1. – 399 с.
4. Покропивний С. Ф. Экономика підприємства : підручник / С. Ф. Покропивний ; [наук. ред. С. Ф. Покропивного]. – К. : КНЕУ, 2003. – 608 с.
5. Розенберг Дж. Инвестиции. Терминологический словарь / Розенберг Дж. – М. : ИНФРА-М, 1997. – 69 с.
6. Савицька Г. В. Економічний аналіз діяльності підприємства : навч. посіб. / Г. В. Савицька. – [2-ге вид., випр. і доп.]. – К. : Знання, 2005. – 662 с.
7. Самуэльсон П. Экономика : в 2 т. / П. Самуэльсон. – К. : Алгон, Машиностроение, 1994. – Т. 1. – 333 с.
8. Селищев А. С. Микроэкономика : учебник для вузов / А. С. Селищев. – СПб. : Питер, 2002. – 448 с.

## REFERENCES

1. Gry`n'ko, T. V. (2011), *Upravlinnya adaptivnym innovacijnym rozvytkom promyslovyx pidpryemstv: ekonomichne obgruntuvannya ta konceptualni zasady*, KNEU, Kyiv.
2. Zaiarna N. (2015), *Osnovni napriamy innovatsijnoho rozvytku torhivli, tezy dopovidei III Mizhnarodnoi naukovo-praktyčnoj onferentsii, Mizhnarodna naukovo-praktyčna konferentsiya*, Vydavnytstvo L'viv's'koi politekhniki, Lviv.
3. Makkonel, K. R. and Briu, L. (1992), *Ekonomyka*, 2nd ed, Naukova dumka, Moskva.
4. Pokropyvnyj, S. F. (2003), *Ekonomika pidpryemstva*, Naukova dumka, Kyiv.
5. Rozenberh, Dzh. (1997), *Ynvestytsyy, Terminologicheskij slovar'*, Moskva.
6. Savyts'ka, H. V. (2005), *Ekonomichnyj analiz diial'nosti pidpryemstva*, 2nd ed, Znannia, Kyiv.
7. Samuel'son, P. (1994), *Ekonomyka*, 2nd ed, Naukova dumka, Kyiv.
8. Selyshev, A. S. (2002), *Mykroekonomyka*, Naukova dumka, Pyter.



Юсипович О. І.,  
к.е.н., доц. кафедри фінансів, кредиту та страхування, Львівський торговельно-економічний  
університет, м. Львів

Лушак Р. Л.,  
к.е.н., доц. кафедри економіки, Львівський торговельно-економічний університет, м. Львів

Левчук Ю. А.,  
магістр, Львівський торговельно-економічний університет, м. Львів

## ІДЕНТИФІКАЦІЯ СИСТЕМНИХ ХАРАКТЕРИСТИК УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМ КАПІТАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

*Анотація.* У статті обґрунтовано важливість розгляду оборотного капіталу та системи його управління в контексті вибору пріоритетних напрямів розвитку підприємства. Виділено наукові школи, що займалися дослідженням категорії “оборотний капітал”, обґрунтовано концептуальний зміст і методичні основи її формування. Ідентифіковано передумови розроблення і реалізації політики управління оборотним капіталом підприємства. Запропоновано в системі управління оборотним капіталом розглядати декілька підсистем, що стосуватимуться обсягу, структури, джерел формування, стадій кругообігу, прогнозування, контролю та постійного оцінювання впливу оборотного капіталу на фінансовий стан підприємства. Визначено, що зміст принципів управління основними елементами оборотного капіталу в систематизованому вигляді залежить від складності поставлених фінансово-економічних завдань. Віднесено до головних системних характеристик управління оборотним капіталом сукупність методів, ступінь важливості та ефективності яких змінюється в розрізі елементів оборотного капіталу.

**Ключові слова:** оборотний капітал, управління, підприємство, система, формування, використання.

Yusupovych O. I.,  
Ph.D., Associate Professor, Associate Professor of the Department of Finance, Credit and Insurance,  
Lviv University of Trade and Economics, Lviv

Lupak R. L.,  
Ph.D., Associate Professor, Associate Professor of the Department of Economics, Lviv University of  
Trade and Economics, Lviv

Levchuk Yu. A.,  
Master's degree student, Lviv University of Trade and Economics, Lviv

## IDENTIFICATION THE SYSTEMIC CHARACTERISTICS OF MANAGEMENT OF ENTERPRISE'S WORKING CAPITAL

*Abstract.* The article substantiates the importance of addressing working capital and its management in the context of the choice of priority directions of enterprise development. Highlighted scientific schools engaged in research for “working capital” category, substantiated the conceptual meaning and methodical bases of its formation. Identified prerequisites for the development and implementation of policies for management of enterprise's working capital. It is proposed to consider several subsystems in the system of working capital management that will deal with volume, structure, sources of formation, stages of circulation, forecasting, monitoring and continuous evaluation of the impact of working capital on the financial position of the enterprise. It is determined that the content of the principles for managing the basic elements of working capital in a systematic form depends on the complexity of the financial and economic problems. A set of methods, the degree of importance and effectiveness of which varies in terms of elements of working capital are attributed to the main systemic features of working capital management.

**Keywords:** working capital, management, enterprise, system, formation, use.

**Постановка проблеми.** Процеси, що відбуваються на підприємствах, мають динамічний характер та потребують постійного управління, завдяки чому можна забезпечувати максимальну результативність діяльності. Очевидно, що кожне підприємство самостійно формує систему управлінських рішень, які здатні враховувати динамічність ринку та ресурсну залежність від нього. Попри це, будь-які рішення стосуються формування та використання оборотного капіталу як засобу підтримки та розвитку підприємства на ринку. Звісно, є підстави стверджувати про інші важливі джерела для функціонування, але кожен ресурс змінює свою вартість і потребу в залежності від того, чи можна його придбати за привабливу ціну і використати з ціллю отримання прибутку, скільки необхідно часу, щоб досягти окупності від затрачених коштів на його формування, яка нагальна існує необхідність у залученні його до господарського процесу.

Сьогодні підприємства перебувають у стані постійного нарощування оборотного капіталу, адже у його обсяг акумулюються всі ресурси, що дозволяють отримати прибуток, стати фінансово незалежним та платоспроможним, передбачити інвестиційний розвиток, збільшити ринкову частку. Таким чином, зростає важливість раціонального вибору системи управління оборотним капіталом, яка передбачатиме всю сукупність функціональних характеристик підприємства.

Відзначимо, що управління оборотним капіталом часто відбувається в залежності від ринкової ситуації та концентрації конкурентів і не враховує низку принципів, методів, інструментів, які можна використовувати за різних обставин. В основному на підприємствах відсутня обґрунтована система управлінських рішень, в яку закладаються варіанти вирішення операційних та стратегічних фінансово-економічних завдань. Все це підтверджує важливість ідентифікації системних характеристик управління оборотним капіталом як процесу, що може виявляти проблемні та перспективні сфери функціонування підприємства, дозволяє представити різні моделі його розвитку і, що важливо, потребує постійного існування і покращення свого результату.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Вагомий внесок у розвиток теоретичних та практичних питань із управління оборотним капіталом підприємств зробили такі вітчизняні й зарубіжні вчені, як Ю. Абрамов, О. Біла, І. Бланк, Є. Брігхем, Т. Васильців, А. Золотарьов, Я. Качмарик, Г. Кірейцев, Л. Павлова, А. Поддєрьогін, Є. Стоянова, М. Туган-Барановський, Л. Фрейзер, А. Хорін, М. Чумаченко, Л. Шелл та ін.

Еволюція поглядів на категорію “оборотний капітал” покладена в основу формування різних наукових шкіл. Нами виділено чотири основні школи та їх представників: (1) класичну (Ф. Кене, К. Маркс, А. Маршал, Дж. С. Мілль, Д. Рікардо, А. Сміт); (2) радянську (Т. Денисенко, Д. Моляков, С. Павлов, В. Перламутров, М. Пизенгольц, А. Ротштейн); (3)

сучасну “пострадянську школу” (І. Бланк, О. Василік, Т. Васильців, А. Золотарьов, Я. Качмарик, А. Поддєрьогін, Е. Стоянова, О. Філімоненко, А. Шеремет); (4) західну (Є. Брігхем, Дж. Ван Хорн, М. Мескон, Е. Нікбахт, Р. Стенсфілд, С. Фішер, Є. Хелферт, К. Шим Джей).

Незважаючи на широке висвітлення у науковій літературі особливостей, пов’язаних із організацією управління оборотним капіталом підприємств, не всі аспекти з’ясовано та належно обґрунтовано. Особливо це стосується визначення принципів та методів управління елементами оборотного капіталу, потреби у збільшенні обсягу та прискорення обігу, оптимізації структури напрямів вкладення та джерел формування як компонентів системи його управління.

**Постановка завдання.** Метою дослідження є наукове обґрунтування системних характеристик управління оборотним капіталом підприємства в умовах еволюції парадигм економічного зростання.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Існуючі у вітчизняній і зарубіжній літературі трактування категорії “оборотний капітал” носять фрагментарний характер і не висвітлюють ряд особливостей при виборі стилю управління ним, які дозволяють розкрити системний і процесний підходи та їх зміст. Теоретично визначаючи сутність оборотного капіталу, вважаємо за доцільне його розглядати з економічної точки зору як комплексне поняття, що характеризує процес ресурсного обороту на підприємстві. У зв’язку з цим управління оборотним капіталом необхідно розглядати як невід’ємну складову менеджменту на підприємстві. Тоді останнє не буде методологічно відірваним від прогнозних оцінок та моделей стратегічного розвитку, маючи на меті створення ефективної інформаційної системи для внутрішнього управління фінансовими ресурсами підприємства.

Притримуючись таких суджень, трактувати оборотний капітал слід як кошти, вкладені в активи, що обслуговують поточну господарську діяльність та свою вартість повністю переносять на вартість створеної продукції. Водночас, враховуючи, що в складі оборотного капіталу виділяють оборотні фонди й засоби обігу, варто під оборотним капіталом розуміти грошове вираження вкладень у відповідні складові елементи, призначені для процесу виробництва і реалізації продукції. Таким чином, організовуючи процес управління оборотним капіталом, слід розподіляти обов’язки і повноваження підрозділів підприємств у сфері функціонування оборотного капіталу та формувати відповідне методичне, інформаційне і програмно-технічне забезпечення [10, с. 17; 3, с. 7, 17-18].

Більше того, вивчення існуючих в економічній літературі характеристик категорії “оборотний капітал” із позицій класиків економічної теорії та сучасних спеціалістів дозволяє визначити оборотний капітал як планомірно авансовану в грошовій формі сукупну вартість, що необхідна для підтримки безперервності кругообігу і повертається у вихідну форму після його завершення. Так, сукупна вартість оборотного капіталу, виражена в грошах, ідеально

перетворюється в реальні гроші тільки періодично та частинами. У вигляді грошей оборотний капітал інвестується в кожному виробничо-комерційному циклі для створення оборотних фондів і купівлі робочої сили, які в процесі кругообороту постійно переходять із однієї функціональної форми в іншу, створюючи при цьому фонди обігу, і які відшкодовуються у грошовій формі в кінці кожного циклу кругообороту, забезпечуючи тим самим поряд із основним капіталом безперервність процесу виробництва й реалізації продукції. Відповідно, призначення грошової форми оборотного капіталу полягає в платіжному обслуговуванні кругообігу товарно-матеріальних цінностей. І в цій своїй якості оборотний капітал являє собою фінансовий важіль управління всією поточною господарською діяльністю підприємства [1, с. 9-10, 16-17; 11, с. 178-181].

Очевидно, що різні підходи до трактування сутності оборотного капіталу не дозволяють сформулювати єдине судження щодо розуміння системи управління ним. Вважаємо за доцільне притримуватися думки, що система управління оборотним капіталом являє собою сукупності узгоджених між собою функцій, завдань, принципів, елементів і методів, які регулюють процес розробки та реалізації управлінських рішень щодо напрямку руху оборотного капіталу для досягнення місії та цілей підприємства. Відтак, вихідним принципом побудови відповідної системи є синтез елементів, процесів, що їх об'єднують, і методів управління для встановлення вектору спрямованості цих взаємодій. Важливо, щоб система управління оборотним капіталом передбачала досягнення балансу між прибутковістю і ризикованістю господарської діяльності підприємства.

Відзначимо, що необхідність формування ефективної системи управління оборотним капіталом на

підприємствах постійно зростає, а особливо при настанні кризових умов функціонування економіки, які вже довгий час властиві вітчизняному бізнес-середовищу. Це зумовлює об'єктивну необхідність створення відповідних організаційно-економічних передумов для ефективного управління оборотним капіталом, що дозволить раціонально використовувати матеріальні й фінансові ресурси, спрямовувати їх певну частину на інвестиційно-інноваційний розвиток підприємства. При цьому першочерговість і складність завдань прийняття рішень із управління оборотним капіталом визначається обсягом фінансових ресурсів, що повинні бути інвестовані в оборотний капітал, його провідною роллю у прискоренні обороту всього капіталу і забезпеченні безперервності процесів виробництва і реалізації продукції [10, с. 3-4; 11, с. 181-183].

Підприємство, прагнучи бути фінансово незалежним, достатньо активним у ділових відносинах, повністю відповідати за взяті зобов'язання, повинно передбачати політику управління оборотним капіталом, враховуючи сукупну потребу і джерела його формування, результати використання та оптимальну структуру за напрямками вкладення та джерелами формування, необхідність контролю за формуванням та використанням. Таким чином, у системі управління оборотним капіталом слід розглядати декілька підсистем, що стосуватимуться обсягу, структури, джерел формування, стадій кругообігу, прогнозування, контролю та постійного оцінювання впливу оборотного капіталу на фінансовий стан підприємства (рис. 1).

На нашу думку, кожен підсистему слід розглядати як стратегічний напрям політики управління оборотним капіталом, за яким визначається перелік



Рис. 1. Система управління оборотним капіталом підприємства (складено за [4, с. 30-30; 5, с. 41-43; 9, с. 200-205])

інструментів та засобів впровадження і забезпечення її ефективності. Саме така схема розроблення системи управління оборотним капіталом може максимально результативно передбачити адаптаційні процеси при постійній зміні кон'юнктури ринку.

Згідно з такими припущеннями основною метою управління оборотним капіталом слід вважати пошук компромісу між прагненням збільшити прибуток на вкладений капітал та забезпечити стійку і достатню ліквідність та платоспроможність підприємства.

Оборотний капітал має двоїстий характер і передбачає, що оборотні активи нерозривно пов'язані з конкретними джерелами капіталу, що забезпечують їх формування, а, відповідно, політика управління оборотним капіталом підприємства повинна охоплювати процеси не лише визначення обсягу і рівня кожного виду активів, але і формування структури джерел їх фінансування. При розробці політики управління оборотним капіталом необхідно враховувати його характерні ознаки, такі як двоїстий характер функціонування, забезпечення безперервності діяльності, планомірність утворення і використання, авансування, строге цільове призначення, соціально-економічна роль [4, с. 30-32; 9, с. 200-205].

Очевидно, що потреби підприємства в оборотному капіталі нестабільні, коли відбуваються ринкові зміни. Втім, покривати ці потреби тільки за рахунок власних джерел недоцільно. Зовнішнє фінансування оборотного капіталу дозволяє підвищити рентабельність власного капіталу, але водночас зобов'язує підтверджувати гарантії повернення запозичених коштів та зумовлює порушення фінансової стійкості підприємства. Відтак, одним із головних завдань управління оборотним капіталом є забезпечення ефективності залучення позикових коштів.

Крім того, в системі управління оборотним капіталом слід передбачати і завдання, що стосуються забезпечення формування достатнього обсягу, ефективності використання, прискорення обігу та достовірного оцінювання оборотного капіталу відповідно до стратегічних орієнтирів розвитку підприємства.

Також однією з системних характеристик управління оборотним капіталом підприємства є її функції. Так, на основі дослідження економічної природи та сутності управління оборотним капіталом визначимо такі основні її функції, як (1) розрахункову (визначає потреби в оборотному капіталі та проведення розрахунків між суб'єктами фінансово-кредитної системи), (2) інвестиційну (забезпечує вкладення коштів у оборотні фонди і засоби обігу), (3) заощаджувальну (обґрунтовує накопичення фінансових ресурсів), (4) страхову (формує різноманітні резерви, що підвищує стійкість відносно непередбачуваних ситуацій у майбутньому). Крім того, варто виділити і загальноприйняті функції управління, враховуючи особливості оборотного капіталу, тобто організаційну (визначення системи товаропостачання; операцій із грошовими активами, з урахуванням портфеля короткострокових фінансових вкладень; процедури укладання угод із банками, покупцями готової продукції; рефінансування й інкасації де-

біторської заборгованості), аналізу (розробка критеріїв ефективності та системи показників оцінювання формування і використання оборотного капіталу, виявлення "проблемних зон" управління), планування (обґрунтування зростання чи зменшення обсягу оборотного капіталу за елементами відносно майбутньої потреби в них), обліку (проведення оперативного, бухгалтерського та статистичного обліку управлінських процесів) [3, с. 8-9; 4, с. 29-30; 8, с. 69-71].

Із розширенням сфери участі оборотного капіталу в функціонуванні підприємства варто звернути увагу на такі функції управління оборотним капіталом, як виробнича та функція акумулювання тимчасово вільних грошових ресурсів і формування високоліквідного резерву в формі поточних фінансових інвестицій, що обумовлено участю оборотного капіталу в інвестиційно-інноваційній діяльності, завдяки чому відбувається реалізація такої його ознаки, як здатність до забезпечення безперервності грошових потоків підприємства. Згідно з такими функціями в обороті оборотний капітал проявляється одночасно з кількох сторін: оперативною здатністю до трансформації своїх матеріалізованих форм, короткотерміновим періодом відновлення, багатовекторним напрямком участі у функціонуванні підприємства [6, с. 7-8].

Зміст принципів управління основними елементами оборотного капіталу в систематизованому вигляді залежить від власної структури, що наведено у табл. 1.

Управління оборотним капіталом та його окремими елементами має низку особливостей, згідно з якими фінансово-економічні завдання істотно відрізняються і невирішення окремого по-різному вплине на стан підприємства. Так, якщо дебіторська заборгованість може невчасно бути погашена, що лише у майбутньому обмежить комерційні відносини з окремими партнерами, то сума запасів не може постійно зменшуватись, адже призведе до зниження ділової активності та втрати конкурентних позицій підприємства на ринку. Відтак, це призведе до більшого погіршення результативності, ніж неповернення суми дебіторської заборгованості. Але кожне підприємство повинно самостійно вирішувати пріоритетність принципів в управлінні оборотним капіталом, щоб забезпечити власну прибутковість та конкурентоспроможність.

Важливою системною характеристикою управління оборотним капіталом є визначення методів, ступінь важливості та ефективності яких змінюється в розрізі його елементів (табл. 2).

Відзначимо, що одним із найбільш розповсюджених методів управління оборотним капіталом у теорії та практиці вважається метод нормування. Він є єдиним методом, який регулюється на законодавчому рівні, зокрема типовим порядком визначення норм запасів товарно-матеріальних цінностей, згідно з яким розроблення норм і нормативів оборотних активів проводиться за окремими видами сировини, матеріалів та інших товарно-матеріальних цінностей і витрат за кожним їх елементом та загалом по підприємству [7, с. 115]

Таблиця 1

**Принципи управління елементами оборотного капіталу підприємства**  
(складено за [4, с. 30-30; 7, с. 114-119; 5, с. 41-43])

Елементи оборотного капіталу	Принципи управління (постановка фінансово-економічних завдань)
Запаси товарно-матеріальних цінностей (ТМЦ) (виробничі запаси, незавершене виробництво, запаси готової продукції)	- визначення необхідного обсягу фінансових коштів, що авансуються у формування запасів ТМЦ; - мінімізація поточних витрат із обслуговування запасів; - забезпечення своєчасного залучення в господарський оборот надлишкових запасів ТМЦ
Дебіторська заборгованість	- аналіз підприємств-дебіторів і виявлення безнадійної заборгованості; - аналіз ринкової вартості сформованої дебіторської заборгованості; - контроль за темпами випередження дебіторської та кредиторської заборгованості; - вибір форм комерційних розрахунків
Грошові кошти та ліквідні цінні папери	- визначення мінімально необхідної потреби в грошових коштах, що дозволятимуть підприємству функціонувати на ринку; - обґрунтування граничних меж у коливаннях залишків грошових коштів

Таблиця 2

**Методи управління елементами оборотного капіталу підприємства** (складено за [2; 4, с. 30-30; 5, с. 115])

Елементи оборотного капіталу	Методи управління		Використання у практиці вітчизняних підприємств
Запаси товарно-матеріальних цінностей (ТМЦ) (виробничі запаси, незавершене виробництво, запаси готової продукції)	Нормування	- аналітичний; - коефіцієнтний; - прямого розрахунку	Отримали розповсюдження на підприємствах
	Контроль запасів	- методи ABC, ФІФО, ЛІФО, ТQM - XYZ-аналіз; - метод доданої економічної вартості	Застосовується на підприємствах з значним асортиментом продукції
	Оптимізація	- модель Вільсона (EOQ) та її модифікації; - модель EQQ; - моделі руху оптимізації залишків запасів у відповідності до попиту для максимізації продажу	Використовуються епізодично
Дебіторська заборгованість	Якісний аналіз	- оцінка дебіторів; - оцінка реальної вартості та оборотності	Використовується лише незначною кількістю підприємств
	Планування грошових потоків	- коефіцієнти інкасації; - лімітування обсягу;	Широке використання
	Фінансові операції	- факторинг; - реструктуризація	Застосовуються рідко через великий ризик
Грошові кошти та високоліквідні цінні папери	Планування грошових потоків	- екстраполяція; - метод строків оборотності; - бюджетування грошових коштів	Широко використовується тільки метод бюджетування грошових коштів
	Оптимізація	- модель Міллера-Орра; - модель Баумоля	Практично не використовуються

**Висновки і перспективи подальших досліджень у даному напрямі.** Управління оборотним капіталом відбувається не лише з ціллю визначення обсягу кожного виду поточних активів, але також і

у тому, як такі активи будуть фінансуватися. Ефективність управління оборотним капіталом ґрунтується на оптимальному поєднанні максимізації рентабельності та забезпечення стійкої й достатньої

платоспроможності підприємства. Результатами системного управління оборотним капіталом для підприємства слід вважати оптимальне визначення сукупної потреби в оборотному капіталі та джерел його формування, зростання кількості оборотів та завантаженості, скорочення тривалості обігу, збільшення частки елементів оборотних активів, що здатні швидко забезпечити фінансову стійкість та мінімізувати комерційні ризики.

У подальших дослідженнях слід виявити фактори та рівень їх впливу на вибір принципів, методів, завдань, інструментів та способів управління оборотним капіталом підприємства, щоб системні рішення можна було швидко адаптувати до кон'юнктурних змін ринку.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Авраменко О. В. Управління формуванням оборотного капіталу промислового підприємства : автореф. дис... канд. екон. наук: 08.06.02 / О. В. Авраменко ; Харк. держ. екон. ун-т. – Х., 2000. – 19 с.

2. Бровко Л. І. Сучасні методи управління елементами оборотного капіталу [Електронний ресурс] / Л. І. Бровко, Ю. В. Масюк // Сборник научных трудов “Вестник НТУ “ХПИ”. – 2008. – № 54. – Режим доступу : <http://archive.kpi.kharkov.ua/files/28411/>.

3. Дропа Я. Б. Організація управління оборотним капіталом промислових підприємств України : автореф. дис... канд. екон. наук: 08.02.03 / Я. Б. Дропа ; Львів. нац. ун-т ім. І.Франка. – Львів, 2006. – 20 с.

4. Лупак Р. Л. Економічні основи управління оборотним капіталом підприємства / Р. Л. Лупак, О. І. Дуда // Науково-популярний журнал “Вісник Науковця”. – 2011. – № 4. – С. 29-33.

5. Маргасова В. Г. Управління оборотним капіталом та оцінка його впливу на фінансовий стан підприємств (на базі харчової промисловості Чернігівського регіону) : дис... канд. екон. наук: 08.04.01 / В. Г. Маргасова ; Нац. акад. держ. податк. служби України. – Ірпінь, 2005. – 233 с.

6. Марусяк Н. Л. Оборотний капітал промислового підприємства: формування і використання : автореф. дис... канд. екон. наук: 08.00.08 / Н. Л. Марусяк ; Терноп. нац. екон. ун-т. – Тернопіль, 2008. – 20 с.

7. Морозюк Д. І. Сучасні методи управління оборотним капіталом підприємств та оцінка їх ефективності / Д. І. Морозюк // Інвестиції: практика та досвід : науковий журнал. – 2015. – № 1. – С. 114-119.

8. Соляник Л. Г. Організаційно-економічний механізм управління оборотними активами та джерелами їх фінансування / Л. Г. Соляник // Економічний вісник НГУ. – 2015. – № 4. – С. 67-73.

9. Сорока Р. С. Механізм управління оборотним капіталом торговельних підприємств / Р. С. Сорока // Регіональна економіка : науково-практичний журнал. – 2013. – № 4. – С. 200-205.

10. Швидка О. П. Управління оборотним капіталом підприємства (за матеріалами молокопереробних підприємств України) : автореф. дис... канд. екон. наук: 08.00.04 / О. П. Швидка ; Держ. вищ.

навч. закл. “Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана”. – К., 2009. – 20 с.

11. Momot T. V. Circulating Capital and the Profits of the Enterprises in Ukraine: Problems of Management under Transition, Proc. Sixth Annual International Conf. “Business and Economic Development in Central and Eastern Europe”, Brno (Czech Republic), 2008. – Pp. 178-184.

## REFERENCES

1. Avramenko, O. V. (2000), Managing working capital formation industrial enterprise, Ph.D. Thesis, Entrepreneurship, management and marketing, Kharkiv State University of Economics, Kharkiv, Ukraine.

2. Brovko, L. I. and Masiuk, Yu. V. (2008), Modern methods of managing elements of working capital, *Collection of scientific papers “Bulletin of NTU “KHPI”*, available at: <http://archive.kpi.kharkov.ua/files/28411/>.

3. Dropa, Ya. B. (2006), Organization of management of working capital of industrial enterprises in Ukraine, Ph.D. Thesis, Organization of management, planning and regulation of economy, The Ivan Franko National University of Lviv, Lviv, Ukraine.

4. Lupak, R. L. and Duda, O. I. (2011), The economic fundamentals of working capital management enterprises, *Bulletin of the Scientist : popular scientific journal*, vol. 4, pp. 29-33.

5. Margasova, V. G. (2005), Management of a current capital and estimation of its influencing on a financial condition of enterprises (on the basis of food-processing industries of the Chernigov region), Ph.D. Thesis, Finance, Money circulation and Credit, National Academy of State Tax Service of Ukraine, Irpin, Ukraine.

6. Marusyak, N. L. (2008), Operating capital of the industrial enterprise: shaping and using, Ph.D. Thesis, Money, finance and credit, Ternopil National Economic University, Ternopil, Ukraine.

7. Moroziuk, D. I. (2015), Modern methods of management of working capital of enterprises and estimation of their efficiency, *Investment: practice and experience : scientific journal*, vol. 1, pp. 114-119.

8. Solianyk, L. H. (2015), Organizational-economic mechanism of management of circulating assets and sources of their financing, *Economic Bulletin of national mining University*, vol. 4, pp. 67-73.

9. Soroka, R. S. (2013), Mechanism of working capital management of commercial enterprises, *Regional economy : scientific and practical journal*, vol. 4, pp. 200-205.

10. Shvydka, O. P. (2009), Management of enterprise's working capital (according to the materials of milkmaking enterprises of Ukraine), Ph.D. Thesis, Economics and Management of Enterprises (by kinds economics activities), SHEE “Vadym Hetman Kyiv National Economic University”, Kyiv, Ukraine.

11. Momot, T. V. (2008), Circulating Capital and the Profits of the Enterprises in Ukraine: Problems of Management under Transition, *Proc. Sixth Annual International Conf. “Business and Economic Development in Central and Eastern Europe”*, Brno (Czech Republic), pp. 178-184.

# СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

УДК 88.3.12.97

Сафонов Ю. М.,  
д.е.н., проф., професор кафедри макроекономіки та державного управління, Державний вищий навчальний заклад "Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана", м. Київ

Дименко Р. А.,  
к.е.н., доц., доцент кафедри економіки, підприємництва і права, Державний університет телекомунікацій, м. Київ

## ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОЇ АНТИКРИЗОВОЇ МОНЕТАРНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ

**Анотація.** У статті висвітлюються основні етапи розвитку монетарної політики України у період з 2010 по 2015 роки. Поділ даного періоду на етапи обґрунтовується на основі аналізу основних монетарних показників, таких як рівень цін, офіційний курс гривні, показники грошової маси, динаміка депозитів комерційних банків тощо. Також у статті аналізується ефективність здійснення монетарної політики відповідно до визначених етапів. Враховуючи аналіз монетарної політики, що здійснювалася Національним банком України, встановлено, що у 2011-2015 роках впровадження її виявилось недостатньо ефективним, адже не було досягнуто офіційно поставлених цілей.

**Ключові слова:** монетарна політика, інфляція, обмінний курс, грошова маса, банківська система, золотовалютні резерви, процентна політика.

Safonov Y. M.,  
Doctor of Economics, Professor, Professor of the Department of Macroeconomics and Public Administration, State Higher Educational Establishment "Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman", Kyiv

Dymenko R. A.,  
Ph.D., Associate Professor, Associate Professor of the Department of Economics, Entrepreneurship and Law, State University of Telecommunications, Kyiv

## FORMATION OF EFFECTIVE ANTICRISIS MONETARY POLICY OF UKRAINE

**Abstract.** The main stages of Ukrainian monetary policy development in the period from 2010 to 2015 are highlighted in the article. The division of the mentioned period is grounded on the basis of analysis of the main monetary indicators such as price level, official exchange rate of hryvnia, money supply, commercial banks deposit dynamics etc. The effectiveness of monetary policy is analyzed according to the defined stages. Considering the analysis of monetary policy pursued by the National Bank of Ukraine, was determined that in 2011-2015 years its introduction was not enough effective, because the officially assigned goals were not achieved.

**Keywords:** monetary policy, inflation, exchange rate, money supply, banking system, reserves, interest rate policy.

**Постановка проблеми.** Упродовж останніх п'яти років в Україні спостерігаються значні зміни в економіці. Дані зміни відбувались як внаслідок глобальної

фінансово-економічної кризи, що мала місце у 2007-2008 рр., так і у відповідь на політичні та соціальні зрушення в країні. Національний банк України

здійснював активну монетарну політику впродовж всього цього періоду для підтримання стабільної ситуації в грошово-кредитній сфері господарювання, проте його діяльність була недостатньо ефективною.

Аналіз ефективності монетарної політики є актуальним, адже у ході аналізу визначаються сильні та слабкі сторони реалізації монетарної політики, завдяки зазначеним факторам можна попередити та усунути ймовірні проблеми при здійсненні монетарної політики у майбутньому.

ними періодами. Необхідно зберігати низьку інфляцію, адже високий її рівень призводить не тільки до зменшення добробуту населення, але й до деформації всієї фінансової системи країни. Розглянемо інфляцію України за 2011-2015 роки через динаміку індексу споживчих цін (ІСЦ), яка подана на рис. 1.

Можемо зробити висновок, що у 2011-2012 роках відбувається стрімке зниження інфляції, яка попередньо зросла внаслідок глобальної кризи 2007-2008 року. У 2012-2013 році має місце майже нульова

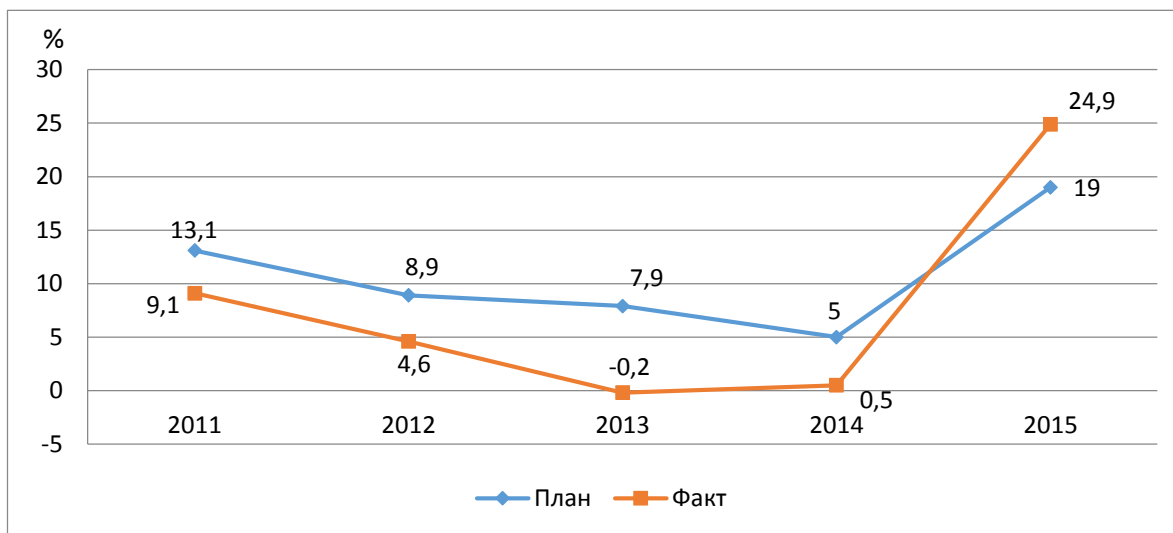


Рис 1. Індекс споживчих цін у 2011-2015 роках, планові та фактичні значення [2, 5]

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблемі аналізу монетарної політики в сучасній економіці приділяється значна увага, про що свідчить значна кількість праць вітчизняних вчених: В. Стельмаха, Р. Лисенко, С. Манджоса, Л. Кривенка, М. Макаренка та інших. При цьому питання ефективності монетарної політики остаточно не вирішено.

**Постановка завдання.** Метою статті є аналіз ефективності здійснення вітчизняної монетарної політики у 2010-2015 роках.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Монетарна політика — це сукупність методів та інструментів у сфері грошового обігу та кредитних відносин, що використовує держава для регулювання грошово-кредитних відносин з метою досягнення повної зайнятості та стабільності цін. [1]

Для усвідомлення основних тенденцій та проблем, що виникали у монетарній сфері України, розглянемо основні показники у період 2010-2015 років, використовуючи для аналізу такі показники, як рівень цін, динаміку курсу гривні, зміни у банківській системі.

Інфляційні процеси — один з ключових показників стабільності економіки будь-якої країни, що засвідчує темпи зростання цін порівняно з поперед-

інфляція, що свідчить про відносну стабільність економічної ситуації, яка досягалася шляхом жорсткої рестрикційної монетарної політики. Після цього у 2014 році відбулося різке підвищення рівня інфляції до 24,9 %, що є найвищим показником з 2009 року. ІСЦ у 2014 році зростав у результаті дестабілізаційної політичної ситуації в країні, починаючи з березня місяця, після революційних подій в Україні та окупації АР Крим, крім того, у кінці лютого 2014 року почав знижуватись обмінний курс гривні, що одразу вплинуло на ціни імпоротної продукції та базовий ІСЦ. Також істотний вплив на загальний інфляційний фон в Україні мало підвищення цін на товари, що регулюються адміністративно. Протягом 2014 року вони здорожчали на 30,4 % переважно внаслідок підвищення тарифів у сфері ЖКГ. Водночас відбулося стрімке зростання інфляційних очікувань підприємств (із 5,2 % в IV кварталі 2013 року до 20,5 % у IV кварталі 2014 року) та домогосподарств (до 18,5 % у грудні 2014 року). При цьому зростання інфляції у 2014 році дещо стримали значний урожай у сільському господарстві та світові тенденції до зменшення цін на енергоресурси.

Валютний курс суттєво впливає на всю фінансову сферу України. Його зростання у 2014 році призвело до значних негативних наслідків. При цьому в період з 2010 по 2013 роки курс стримувався за рахунок значних інтервенцій НБУ на міжбан-



ківському валютному ринку з використанням золотовалютних резервів України, за рахунок чого досягалася валютна стабільність та знижувались інфляційні очікування. Динаміка курсу гривні до деяких іноземних валют наведена у табл. 1.

Таблиця 1

**Курс гривні по відношенню до іноземних валют у 2011-2014 рр. [5]**

	2011	2012	2013	2014
100 доларів США	793,56	796,76	799,1	799,3
100 євро	1057,31	1029,81	1053,72	1104,15
10 російських рублів	2,61	2,50	2,63	2,45

Протягом 2011-2014 року гривня була стабільною і прив'язаною до курсу долара США, який залишався фактично незмінним протягом всього періоду дослідження. При цьому мали місце коливання відносно інших валют, паралельно зі змінами курсу долара США до даних валют.

Стабільність валюти, як і низький рівень інфляції, пояснюється проведенням Національним банком жорсткої монетарної політики, через стримування пропозиції грошей. У цих напрямках НБУ досяг своїх цілей, однак це призвело до низки негативних факторів, серед яких було пригнічення кредитування та ділової активності, уповільнення розвитку промисловості та інвестиційних процесів.

У 2014 році гривня стала коштувати майже вдвічі менше, ніж у 2013-му. Зміни курсів гривні наведено на рис. 2.

Відповідно до рисунку 2 можемо зробити висновок, що девальвація почалась у лютому разом зі зміною влади у країні та відмовою від прив'язки гривні до долара. Це відбулося як внаслідок складної політичної ситуації в країні, так і вичерпаних державних резервів, які за 2010-2014 роки зменшилися з 34,576 млрд. дол. до 7,533 млрд. дол. Іншим

чинником девальвації стала низька ліквідність резервів НБУ через попереднє нарощення ним значної частки цінних паперів і скорочення грошово-валютних коштів (НБУ не мав можливості робити значні інтервенції на валютному ринку для підтримки курсу).

На фоні девальвації гривні має місце не тільки зростання інфляції, але й зміни в структурі грошової маси, зменшення депозитів тощо. Розглянемо динаміку показника грошової маси, яку подано в табл. 2.

Таблиця 2

**Показники грошової маси в Україні у 2011-2015 рр. [8]**

Рік	Готівкові кошти (M0), млрд. грн.	Зміна в обсягах готівкових коштів за рік, %	Грошова маса (M3), млрд. грн.	Зміни в обсягах грошової маси за рік, %
2011	183	+16,5	597,87	+22,7
2012	192,67	+5,3	685,51	+14,7
2013	203,25	+5,5	773,2	+12,8
2014	237,78	+17,0	909,1	+17,6
2015	282,95	+19,0	956,7	+5,2

Отже, можна зробити висновок, що грошова маса має тенденцію до зростання, проте темпи її збільшення значно відрізняються. При розгляді періоду 2011-2014 років пересвідчуємося в уповільненні темпів росту грошової маси у 2012 та 2013 роках. Показник збільшення грошової маси у названі роки вищий за 10 %, це досягається перш за все через зростання депозитних вкладів громадян та нефі-

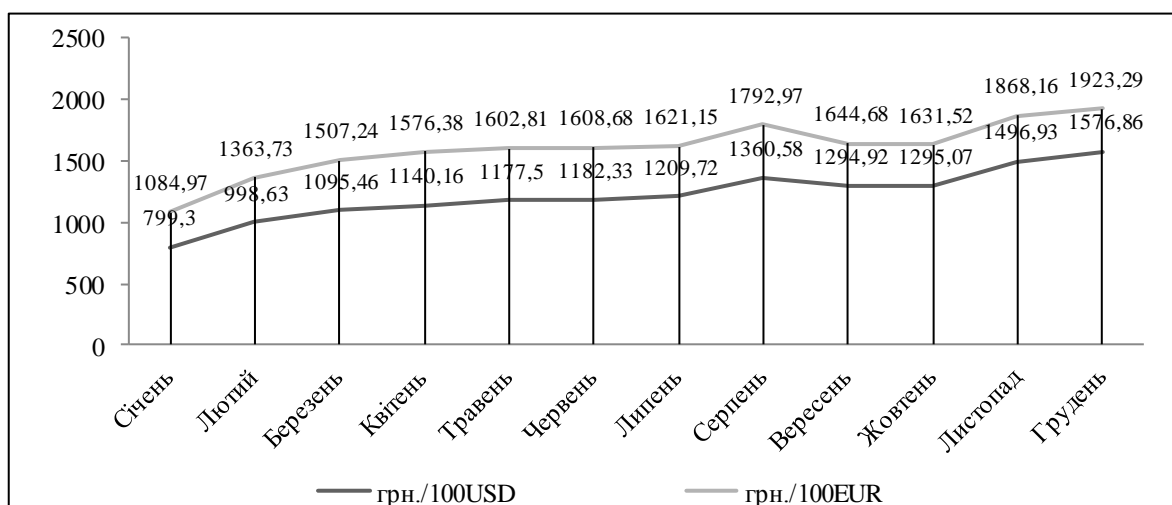


Рис. 2. Динаміка курсу гривні по відношенню до інших валют у 2014 р. [5]

нансових корпорацій; у той же час збільшення грошової маси гальмується низьким приростом позабанківської готівки та монетарної бази.

Ситуація з падінням темпів збільшення грошової маси до 5,2 % у 2014 році передусім пов'язана з відтоком коштів з депозитних рахунків через переполох серед населення та негативні очікування щодо зростання економіки. Зростання грошової маси у 2014 році повністю залежить від збільшення кількості готівки, адже всі інші складові агрегату МЗ мають від'ємне сальдо. Через зазначені факти деформується і вся структура грошової маси в країні — питома вага готівки за межами банків зросла з 26,1 % до 29,5 %.

Ще одним важливим показником монетарної сфери є ситуація у банківському секторі. Для аналізу останнього використовуємо показники кількості депозитів та кредитів комерційних банків України, подані у табл. 3.

Таблиця 3

**Кредити та депозити у 2011-2015 роках [6]**

Роки	Нефінансові корпорації		Домогосподарства	
	депозити, млрд. грн.	кредити, млрд. грн.	депозити, млрд. грн.	кредити, млрд. грн.
2011	116	501	275	210
2012	153	576	310	201
2013	173	605	369	187
2014	195	692	442	194
2015	219	779	418	211

Відповідно, простежується тенденція до накопичення депозитних коштів, збільшення кількості кредитів, акумулювання депозитних коштів у руках банківської системи, протягом цих років стимулювання зростання грошової маси. Збільшенню кількості депозитів сприяли стабільна ситуація з грошовою одиницею та низький рівень інфляції. Також зростання депозитів можна трактувати як початок процесу відновлення довіри населення до банківської системи.

2014-2015 роки характеризуються значним відтоком капіталу з банківської системи. Незначне зниження або навіть підвищення показників депозитів обумовлене тим, що для ведення статистики НБУ переводить всі значення у гривневий еквівалент. Якщо ж не враховувати цінове коригування, то банківська система України втратила понад 223 млрд. грн., що складає понад 16 % від загальних банківських активів. При цьому було втрачено понад третину всіх доларових вкладів.

Виходячи з зазначених показників, можемо зробити висновок щодо доцільності поділу періоду 2011-2014 років на 2 основних періоди: 2011-2013 як період стабільного функціонування економіки в умовах проведення монетарної політики, базованої на валютному таргетуванні; 2014 рік — відмова від регулювання валюти і поступовий перехід до режиму інфляційного таргетування у поєднанні з загостренням кризових явищ та значного погіршення загальної ситуації в країні.

Відповідно до такого поділу розглянемо ефективність здійснення монетарної політики державою. Для оцінки ефективності монетарної політики в Україні застосуємо цільовий метод. Його використання є можливим через наявні планові результати монетарної політики, визначені в нормативно-правових актах, а саме: в “Основних засадах грошово-кредитної політики”. Даний документ видається Національним банком України кожного року і містить планові показники монетарної політики на наступний рік.

Отож співставимо наявні основні монетарні показники з аналогічними плановими цілями грошово-кредитної політики. Через те, що Україна здійснює перехід до режиму інфляційного таргетування, основним критерієм оцінки виступає рівень інфляції, фактичний та плановий показники якої подані на рис. 1. Крім порівняння даних показників, варто визначити, чи були використані інструменти достатньо дієвими і чи виправдана витратність проведених заходів.

Відповідно, монетарна політика 2010-2013 років здійснювалася в умовах відносно стабільної економічної ситуації. Під час цього етапу Національний банк здійснював монетарну політику відповідно до режиму таргетування валютного курсу. Внаслідок реалізації монетарної політики у 2010-2013 роках короткострокові цілі монетарної політики були досягнуті в повному обсязі. При цьому політика проводилася у досить жорсткому вигляді, використовуючи значну кількість інтервенцій на валютному ринку для підтримки національної валюти, внаслідок чого золотовалютні резерви країни знизилися з 34,576 до 20,416 млрд. доларів. Крім того, мала місце зміна структури резервів у бік зменшення їх ліквідності (зменшення питомої ваги готівки).

Крім значного негативного сальдо інтервенцій, для стримування інфляції було збільшено норму обов'язкового резервування банків. Це стало наслідком значного уповільнення економіки та зниження ліквідності банків, про що свідчить зменшення темпів зростання грошової маси у 2011-2012 роках. Для подолання наслідків збільшення норми резервування НБУ ввів компенсуючий захід у вигляді зменшення облікової ставки. Проте загалом ліквідність банківської системи знизилася, результатом чого стало збільшення середньозважених ставок комерційних банків, що призвело до ще більшого уповільнення економіки, адже ставки за депозитами стали вищими за середню рентабельність бізнесу.

Скорочення золотовалютних резервів, переоціненість національної валюти та низькі темпи зростання ВВП у поєднанні з хронічним дефіцитом рахунку поточних операцій та поступовим закриттям

доступу до зовнішніх джерел фінансування в умовах зміни вектору направленості потоку капіталів на міжнародних фінансових ринках поставили економіку України перед значним ризиком раптового відтоку капіталу.

Зазначені фактори, поряд із скороченням наявних доходів населення та ще більшим погіршенням його рівня життя, на фоні підсилення нерівномірності розподілу доходів та явно неправомірні та кримінальні дії окремих представників влади викликали масові протестні акції по всій країні, що призвело до людських жертв та усунення ряду ключових осіб, відповідальних за проведену політику.

Отже, можна стверджувати, що монетарна політика у 2010-2014 роках хоч і досягла своїх цілей, проте заходи призвели до загального погіршення ситуації в економіці країни та викликали велику кількість негативних явищ, що свідчить про не виправдану ціну нульової інфляції та стабільності національної валюти. Не можна називати монетарну політику цього періоду ефективною.

НБУ не зміг втримати інфляцію на такому рівні і її реальний показник виявився значно вищим (24,9 %).

Крім інфляції, важливою ціллю грошово-кредитної політики у 2015 році було забезпечення стабільності банківської системи, яка значно втратила у депозитній базі та в кількості ліквідних коштів через наявні проблеми. Тому НБУ направило всі сили на забезпечення життєдіяльності банків та підтримку їх ліквідності, використовуючи інструмент рефінансування і купівлі/продажу державних облигацій.

Так, загальний обсяг операцій із рефінансування банків у 2015 році становив 222,3 млрд. грн. (із них кредит овернайт – 95,2 млрд. грн., кредити, надані на тендерах з підтримання ліквідності банків, – 55,4 млрд. грн.), що в 3 рази перевищує весь обсяг рефінансування за 2013 рік (71,5 млрд. грн.).

Номінальна вартість набутих у власність Національним банком державних цінних паперів України впродовж цього періоду становила 181,9 млрд. грн. та 0,09 млрд. дол. США, за весь 2013 рік – 45,6 млрд. грн.

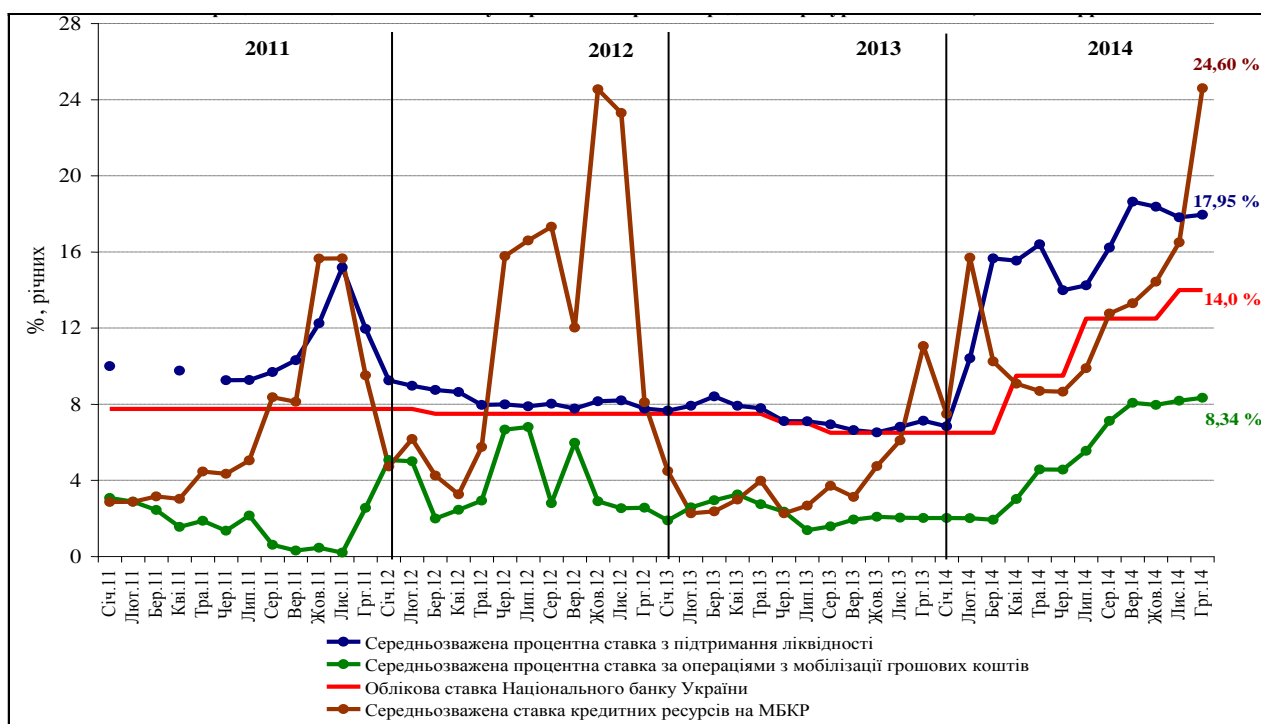


Рис. 3. Динаміка середньозважених процентних ставок за фактично проведеними активними та пасивними операціями НБУ [4]

Реалізація грошово-кредитної політики у 2015 році здійснювалася в умовах соціально-політичного тиску в країні, несприятливих макроекономічних трендів, які підсилювалися військовими діями на сході країни. Зазначене створювало напружені умови функціонування для грошово-кредитного ринку та девальваційний тиск на обмінний курс гривні. [7]

Враховуючи напружену ситуацію, головною ціллю монетарної політики у 2014 році стало стримування інфляції. Плановим показником було прийнято зростання індексу цін у розмірі 19 %, проте

Крім зазначених інструментів, НБУ активно змінював облікову ставку з огляду на необхідність створення належних умов для повернення вкладів у банківську систему та кредитів за рефінансуванням від комерційних банків. Зміна ставки спрямовувалася на підвищення внутрішньої вартості гривні та сприяння завдяки цьому зменшенню девальваційного та інфляційного тиску. Зміни у відсоткових ставках подано на рис. 3.

Відповідно до зміни ставок НБУ мала місце тенденція до підвищення ставок за депозитами для населення та падіння ставок з кредитування:

- за кредитами, наданими фізичним та юридичним особам у національній валюті – до 16,63 % з 17,47 % (без урахування овердрафту);

- за депозитами, залученими від фізичних та юридичних осіб у національній валюті – до 9,96 % з 12,73 %.

- за кредитами, наданими фізичним та юридичним особам у іноземній валюті – до 8,39 % з 8,74 % [3].

Подібні зміни призвели до позитивних змін у процесі залучення депозитів країною. Так, депозити наприкінці року мали тенденцію до зростання, проте вони не змогли покрити збитки банківської сфери.

Виходячи з проведеного аналізу монетарної політики, що здійснювалася Національним банком України, можна сказати: впровадження її виявилось недостатньо ефективним, адже не було досягнуто офіційно поставлених цілей, крім того, має місце і ряд інших негативних наслідків. Серед них - значна девальвація валюти (близько 100 % за рік), зниження золотовалютних резервів (понад 60 % за рік), загальне зниження банківської ліквідності, висока частка фінансування доходів зведеного бюджету (за рахунок ОВДП), затухання кредитної активності. Також має місце загальне зниження депозитів у банках, проте жорстка політика в розрізі підвищення ставок дала позитивний ефект наприкінці року — депозити почали зростати.

**Висновки та перспективи подальших досліджень.** Загалом у результаті аналізу ефективності грошово-кредитної політики Національного банку України у період 2011-2015 років маємо підстави вважати політику неефективною протягом усього періоду дослідження.

При цьому 2011-2015 роки супроводжувалися виконанням поставлених цілей, проте дії були надто витратними і призвели до загального погіршення становища на грошово-кредитному ринку та накопичення значних дисбалансів в економічній системі у цілому.

Політика 2014 року також виявилася неефективною, адже не було досягнуто офіційно поставлених цілей, крім того, має місце і ряд інших негативних наслідків: девальвація, зниження золотовалютних резервів, уповільнення ділової активності, зменшення банківської ліквідності.

Виходячи з аналізу монетарної політики цих років, можна здійснити дослідження стосовно можливостей підвищення ефективності здійснення монетарної політики Національним банком України у майбутньому.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Колодізев О. М. Гроші і кредит / О. М. Колодізев, В. Ф. Колесніченко. — К., 2010. — 615 с.

2. Основні засади грошово-кредитної політики України 2010-2014 років [Електронний ресурс] / Національний банк України, 2014. – Режим доступу : [http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat\\_id=60522](http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=60522).

3. Аналітичний огляд банківської системи України за 2014 рік [Електронний ресурс] / Рейтингове агентство “Рюрік”, 2015 р. – Режим доступу : [http://www.rurik.com.ua/documents/research/bank\\_system\\_4\\_kv\\_2014.pdf](http://www.rurik.com.ua/documents/research/bank_system_4_kv_2014.pdf).

4. Аналітичний огляд монетарного ринку України за 2014 рік / Національний банк України, 2015. – 34 с.

5. Бюлетень Національного банку України [Електронний ресурс] / Національний банк України, 2015. – Режим доступу : [http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat\\_id=58127](http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=58127).

6. Грошово-кредитна та фінансова статистика НБУ [Електронний ресурс] / Національний банк України, 2015. – Режим доступу: [http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat\\_id=12063884](http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=12063884).

7. Монетарний огляд за I півріччя 2014 року [Електронний ресурс] / НБУ, 2014. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=9792473>.

8. Статистичний випуск НБУ [Електронний ресурс] / Національний банк України, 2015. – Режим доступу : [http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat\\_id=57420](http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=57420).

## REFERENCES

1. Kolodiziev, O. M. and Kolesnichenko, V. F. (2010), *Hroshi i kredyt* [Money and Credit], Kyiv, Ukraine.

2. National Bank of Ukraine (2014), “Basic principles of monetary policy in Ukraine”, available at: [http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat\\_id=60522](http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=60522).

3. Rating Agency “Riurik” (2015), “Analytic review of banking system in Ukraine”, available at: [http://www.rurik.com.ua/documents/research/bank\\_system\\_4\\_kv\\_2014.pdf](http://www.rurik.com.ua/documents/research/bank_system_4_kv_2014.pdf).

4. National Bank of Ukraine (2015), “Analytic review of monetary market in Ukraine”, NBU, Kyiv, Ukraine.

5. National Bank of Ukraine (2015), “Bulletin of National Bank of Ukraine”, available at: [http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat\\_id=58127](http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=58127).

6. National Bank of Ukraine (2015), “Monetary and financial statistics of NBU”, available at: [http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat\\_id=12063884](http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=12063884).

7. National Bank of Ukraine (2014), “Monetary review January-June 2014”, available at: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=9792473>.

8. National Bank of Ukraine (2015), “NBU statistical issue”, available at: [http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat\\_id=57420](http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=57420).

Мізюк Б. М.,

д.е.н., проф., завідувач кафедри туризму і готельно-ресторанної справи, Львівський торговельно-економічний університет, м. Львів

Полотай Б. Я.,

ст. викладач, кафедра туризму і готельно-ресторанної справи, Львівський торговельно-економічний університет, м. Львів

## ОСОБЛИВОСТІ ЗАПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙ У ТУРИСТИЧНІЙ ІНДУСТРІЇ

**Анотація.** У статті визначено роль інновацій у розвитку галузі туризму з урахуванням специфічних особливостей цієї сфери; дано характеристику факторів, що сприяють впровадженню інновацій; обґрунтовано основні напрями, заходи та перспективи інноваційного розвитку туристичної індустрії України. Особлива увага приділена розкриттю сутності продуктових, ресурсних, техніко-технологічних, організаційних і маркетингових інновацій у туризмі. Доведена необхідність розвитку інноваційних методів та засобів забезпечення безпеки учасників туристичного процесу, серед яких виділено економічну та інформаційну безпеку в сфері туристичного бізнесу.

**Ключові слова:** інновації, туризм, туристична індустрія, програми електронного бронювання.

Mizyuk B. M.,

Doctor of Economics, Professor, Head of the Department of Tourism and Hotel&Restaurant Business, Lviv University of Trade and Economics, Lviv

Polotaj B. J.,

Senior Lecturer, Department of Tourism and Hotel&Restaurant Business, Lviv University of Trade and Economics, Lviv

## PECULARITIES OF INNOVATION IMPLEMENTATION IN TOURIST INDUSTRY

**Abstract.** This article defines the role of innovation in the development of tourism, taking into account the specifications of the sector. It also provides a description of the factors contributing to innovation; the basic directions, activities and perspectives of innovation development of the tourism industry in Ukraine are explained. Particular attention is paid to the disclosure of the nature of product, resource, technical and technological, organizational and marketing innovations in tourism. The necessity of developing innovative methods and means of travel security process participants is proven, among which highlighted the economic and information security in the sphere of tourism.

**Keywords:** innovation, tourism, tourist industry, electronic booking programs.

**Постановка проблеми.** На сучасному етапі розвитку економічних відносин глобалізаційні процеси охопили всі сфери світового господарства, у тому числі й туристичну галузь [2]. На даному етапі функціонування туристичної галузі України вже не існує сумнівів щодо необхідності переходу індустрії туризму на інноваційну модель економічного розвитку. Практика доводить, що саме інноваційні зрушення в діяльності підприємств туристичної галузі здатні забезпечити їх конкурентоспроможність, підвищити якість вітчизняних туристичних послуг, забезпечити високі показники економічного зростання.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженню інноваційних процесів у туристичній сфері приділяло увагу багато вітчизняних та зарубіжних учених. Варто виділити праці Бирковича В. І., Боголюбова В. С., Дмитрука С. В., Дуровича А. П., Жукової М. А., Новикова В. С., Квартальнова В. О., Ковалева С. І., Малахової М. М., Міхно М. О., Новикова В. С., Пшеничних Ю. А., Саак А. Е., Соколова С. Т., Черниш О. І., Чечель А. В., в яких розкриті сутність інноваційної діяльності, класифікація інновацій у туризмі, процеси автоматизації роботи, управління туристичними підприємствами на основі використання інноваційних методів.

Зокрема, В. Новіковим розглянуто функції інновацій та управління інноваційною діяльністю в туризмі, виявлено принципи сталого розвитку туризму. Глибоке розуміння сутності інноваційної діяльності дозволяє використовувати нові методи організації туризму, нові технології обслуговування мандрівників і випереджати конкурентів [8].

Фролова Т. А. стверджує, що основними напрямками інноваційної діяльності туристичних організацій є: використання нової техніки і технологій у наданні традиційних послуг; впровадження нових послуг із новими властивостями; використання нових туристських ресурсів, що раніше не використовувалися; зміни в організації виробництва і споживання традиційних туристських послуг; виявлення і використання нових ринків збуту туристичних послуг і товарів [11].

Зуєва М. аналізує наявні підходи щодо обґрунтування доцільності інновацій у сфері гостинності й визначає напрями інноваційної діяльності в цій галузі у залежності від елементів туризму [5].

Проте, незважаючи на теоретичні дослідження різних аспектів розробки і впровадження інновацій, потребує комплексного дослідження формування інноваційного підходу, здатного забезпечити ефективний розвиток туризму в сучасних умовах.

**Постановка завдання.** Мета дослідження – розкрити роль інновацій у розвитку галузі туризму з урахуванням специфічних особливостей даної сфери, факторів, що сприяють впровадженню інновацій, основних напрямів, заходів та перспектив інноваційного розвитку туристичної індустрії України.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Основним нормативним документом, що визначає ключові положення досліджуваної теми, є Закон України “Про туризм”. У даному документі визначено, що:

- туризм – це тимчасовий виїзд особи з місця постійного проживання в оздоровчих, пізнавальних, професійно-ділових чи інших цілях без здійснення оплачуваної діяльності в місці перебування;

- туристичний продукт – попередньо розроблений комплекс туристичних послуг, який поєднує не менше ніж дві такі послуги, що реалізується або пропонується для реалізації за визначеною ціною, до складу якого входять послуги перевезення, послуги розміщення та інші туристичні послуги, не пов’язані з перевезенням і розміщенням (послуги з організації відвідувань об’єктів культури, відпочинку та розваг, реалізації сувенірної продукції тощо);

- туристичні ресурси України – ресурси, що можуть пропонуватися, туристичні пропозиції на основі та з використанням об’єктів державної, комунальної чи приватної власності [4].

Розвиток сучасного туризму багато в чому залежить від розробки і впровадження інноваційних технологій, спрямованих на вдосконалення обслуговування клієнтів і розширення сервісних туристичних можливостей. Необхідно використовувати інноваційний менеджмент, щоб забезпечити ефективність і прибутковість даної сфери послуг.

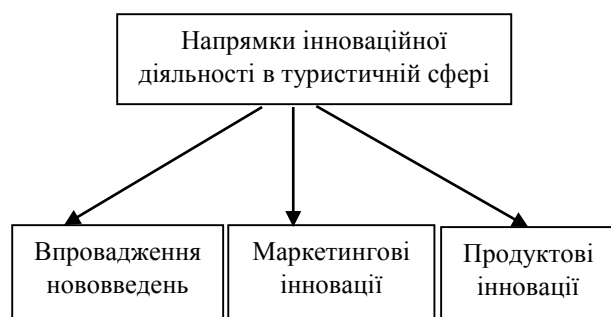
Основними напрямками діяльності туристичних фірм у сфері інновацій є: використання нової техніки і технологій у наданні туристичних, транспортних, готельних послуг; впровадження нових послуг, випуск нових видів туристичного продукту; використання нових туристських ресурсів; виявлення і використання нових ринків збуту туристичних послуг і товарів.

Успішні інноватори туризму своїм досвідом доводять, що сьогодні створення і впровадження нового – це умова виживання в найжорстокішій конкуренції між туристичними фірмами.

Необхідно відзначити, що на впровадження інновацій у туризмі значний вплив мають економічна ситуація в країні, соціальний стан населення, національне законодавство, а також міжурядові та міжнародні угоди. Тому мотиви і причини появи інновацій у туристській діяльності в кожній країні різні. Проте можна виділити кілька характерних рис:

- зростання потреби населення в знайомстві зі способом життя в інших регіонах і одержанні нових знань;
- перенасичення населення багатьма традиційними напрямками поїздок;
- загострення конкуренції, зростання пропозицій стандартизованих глобальних продуктів;
- необхідність стримувати виїзд своїх громадян у зони, аналогічні за умовами до регіонів своєї країни (природа, культура, клімат);
- гармонійне поєднання привабливих умов відпочинку і подорожей (природних і культурних особливостей, можливостей проведення дозвілля, придбання специфічних товарів і спеціальних туристських послуг) для повного задоволення потреб найвибагливіших туристів;
- технологічна революція й експансія послуг в економіці;
- перехід від економіки пропозиції до економіки попиту.

Так, базуючись на положеннях Генеральної угоди про торгівлю послугами, в туристичній сфері розвивається інноваційна діяльність за певними напрямками, які зображені на рис. 1.



**Рис. 1. Напрямки інноваційної діяльності в туристичній сфері**

До напрямків інноваційної діяльності у туристичній сфері належать:

1. Впровадження нововведень (організаційні інновації), пов’язані з: розвитком підприємства і туристського бізнесу в систему і структуру управління,

включаючи реорганізацію, укрупнення, поглинання конкуруючих суб'єктів на основі новітньої техніки і передових технологій; кадровою політикою (оновлення і заміна кадрового складу, система підвищення кваліфікації, перепідготовка та стимулювання працівників); раціональною економічною та фінансовою діяльністю (впровадження сучасних форм обліку та звітності, що забезпечують стійкість положення і розвитку підприємства).

2. Маркетингові інновації, дають змогу охоплювати потреби цільових споживачів або залучати не охоплених на даний період часу клієнтів.

3. Періодичні нововведення (продуктові інновації), спрямовані на зміну споживчих властивостей туристичного продукту, його позиціонування і дають конкурентні переваги [8].

Поява сучасних засобів інформації та зв'язку справила глибокий вплив на суспільне виробництво і побут людей. Сучасну туристську діяльність і роботу туристських фірм не можна уявити без мережі Інтернет. Сучасна аудіо-, відеотехніка істотно змінила технологію менеджменту. Управління проводиться в режимі реального часу і т.д. Таким чином, відбувається інтеграція інформаційних громадських інструментів і послуг у всіх видах туристичної діяльності, зокрема здійснюваних малими підприємствами. Їх використання державними і приватними туроператорами, особливо малими та середніми підприємствами, посилюється і виявляється в підвищенні обізнаності та партнерських ініціативах, а також належному використанні різних національних і європейських програм.

Таким чином, можна виділити наступні основні напрямки інноваційної діяльності в сфері туризму:

- Випуск нових видів туристичного продукту.
- Використання нової техніки і технології у виробництві традиційних продуктів.
- Використання нових туристичних ресурсів, що раніше не використовувалися. Унікальний приклад – Подорожі туристів на космічних кораблях.
- Зміни в організації виробництва і споживання традиційного туристичного продукту.

Таким чином, інноваційна діяльність у сфері туризму спрямована на створення нового або зміну існуючого продукту, на вдосконалення транспортних, готельних та інших послуг, освоєння нових ринків, впровадження передових інформаційних і телекомунікаційних технологій і сучасних форм організаційно-управлінської діяльності. Отже, інновації та нові інформаційні технології стають визначальними факторами для конкурентоспроможності індустрії туризму та активізації обмінів із іншими секторами економіки, з ним пов'язаними.

Інновації в туризмі – це системні заходи, які мають якісну новизну, що призводять до позитивних зрушень у галузі. Інноваційний процес отримує своє визнання, з одного боку, через туристський ринок і ступінь задоволеності клієнта, а з іншого боку, в основному завдяки прийняттю спільних рішень туристськими організаціями й органами управління різних рівнів.

Ступінь інноваційного розвитку туристичної галузі визначають: ринкова кон'юнктура, рівень освіти та кваліфікації кадрів, наявність на досліджуваній території ресурсів, передусім унікальних. Але найбільшого поширення в сучасній практиці туризму отримали певні види інновацій, що зображені на рис. 2.

На сьогоднішній день у туристичній індустрії широкого використання набули інноваційні технології – програми електронного бронювання та складання турів. Поява нової програми даного виду не тільки дозволила здешевити засоби зв'язку, але й дала можливість працювати всім учасникам туристичного ринку як єдиного офісу. Робота з такими програмами дозволяє агентству отримувати оперативну та достовірну інформацію про ціни і кількість вільних місць у будь-який момент часу, а також мати можливість стежити за проходженням замовлення на всіх етапах його здійснення. Існують різні системи бронювання, вони відрізняються одна від одної набором пропонованих послуг і технологією своєї роботи. Наприклад, найбільш популярними у світі є такі програми як Galileo, Amadeus, Sabre, Worldspan та багато інших.

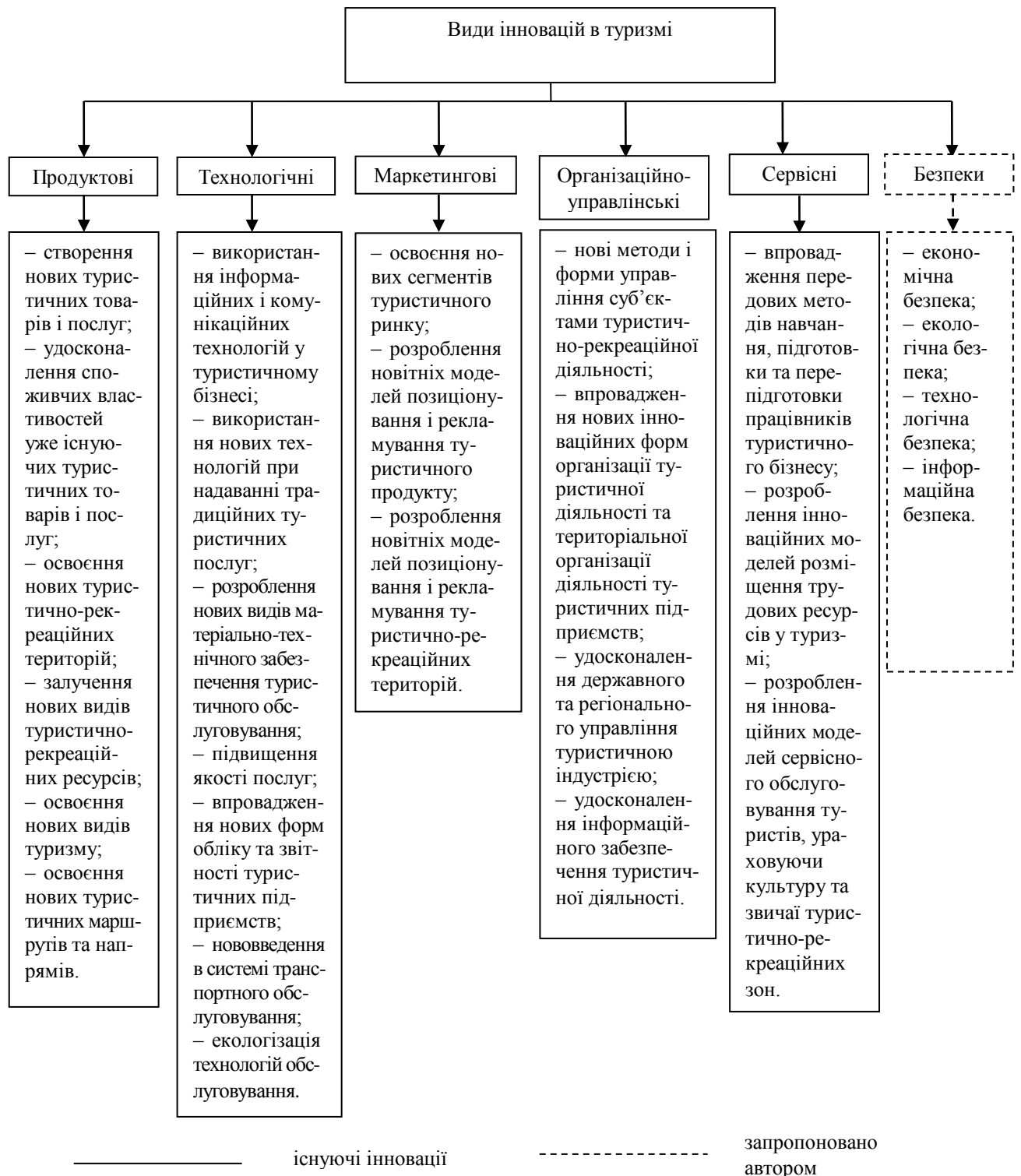
Amadeus є провідним процесором угоди для глобальної індустрії туризму та авіап перевезень. Охоплює майже 30 % світового ринку і в основному використовується в Європі та Азії. Обслуговування клієнтів здійснюється в 195 країнах. Ресурсна база Amadeus складається з 250000 готелів по всьому світу [7]. Компанія має штат співробітників, який складається з 10000 осіб по всьому світу, що представляють 123 національності [6].

За даними Європейської Комісії, компанія Amadeus, провідний технологічний партнер світової туристичної галузі, знову стала лідером у своєму секторі за обсягом інвестицій у науково-дослідну роботу серед ТОП-1000 європейських компаній. Обсяг інвестицій Amadeus за 2015 рік, спрямованих на дослідження і розробку технологій для індустрії туризму, склав € 347500000, що на 6,7 % більше, ніж у 2014 році. Таким чином, компанія зберегла перше місце за загальним обсягом інвестицій в R&D у сфері туризму і подорожей [1].

Система Galileo охоплює 22% світового ринку і в основному використовується в Європі та Північній Америці. Системою користуються більше 67000 туристичних агентств у 160 країнах світу. Galileo обробляє близько 197000000 запитів на день, створює більш 2000000000 розрахунків тарифів на рік, генерує більше 250000000 квитків на рік. За допомогою системи Galileo користувачі отримують доступ до: 420 авіакомпаній, 90000 готелів; 30000 локацій із оренди автомобілів [9].

Через Sabre пов'язані більш ніж 55000 туристичних агентств, більше 400 авіакомпаній, 86000 готелів, 25 компаній із прокату автомобілів, 12 круїзних компаній. Охоплює 35 % світового ринку і в основному використовується в Америці.

Враховуючи бурхливе зростання інформаційно-комунікаційних технологій, останнім часом дуже



**Рис. 2. Види інновацій в туризмі [3]**

важливу роль відіграють інноваційні методи та засоби забезпечення безпеки учасників туристичного процесу, серед яких слід виділити економічну та інформаційну безпеку в сфері туристичного бізнесу. Це насамперед пов'язано з необхідністю захисту персональних даних користувачів туристичного продукту та безпеки інформаційного середовища. Бронювання номерів у готелях, резервування авіаквитків й іншої інфраструктури з оплатою через

мережу Інтернет, тобто користування інноваціями в сфері туризму, збільшує ризик втрати інформації про стан банківських рахунків, номери банківських карток тощо. Тому одним з найважливіших завдань туристичних компаній є безпечна обробка банківських даних і реалізація всіх вимог PCI DSS (стандарту захисту даних в індустрії платіжних карт) [10].

Такі інновації дозволяють резервувати всі основні складові туристичної інфраструктури, тобто



вони фактично утворюють загальну інформаційну систему, яка пропонує розподільні мережі для всієї туристичної галузі.

**Висновки і перспективи подальших досліджень у даному напрямі.** Таким чином, ключовою основою розвитку туристичної галузі є створення конкурентоспроможного на національному та міжнародному ринках туристичного продукту, здатного максимально задовольнити туристичні потреби, що є неможливим без залучення інновацій. Проаналізувавши наукову літературу, відзначено, що інновації в туризмі являють собою результат застосування новинки у туристичній індустрії з підвищенням її ефективності та отриманням передусім комерційного ефекту.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Amadeus внонь стал лидером по объемам инвестиций в научно-исследовательскую работу / Украинский авиационный портал [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.aviation.com.ua/news/25947/remote/>.
2. Гарбера О. Є. Основні теоретичні та практичні аспекти інноваційної діяльності в туристичному господарстві України / О. Є. Гарбера // Інвестиції: практика та досвід. – 2009. – № 23. – С. 29-31.
3. Давидова О. Особливості застосування інновацій у розвиток туристичної галузі України / О. Давидова // Економіка. – 2015. – № 7(172). – С. 65-69.
4. Закон України “Про внесення змін до Закону України “Про туризм”. – К., 18.11.2003 р., № 1282-IV.
5. Зуева М. Инновационная деятельность как средство укрепления инновационного потенциала индустрии туризма [Электронный ресурс] / М. Зуева // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – Режим доступа : <http://www.uecs.ru/uecs41-412012/item/1359-2012-05-25-06-57-28>.
6. Мельник И. “Исследования Amadeus: Азия – Мекка мирового туризма 2012” / И. Мельник / Независимое бюро новостей. Новости Украины. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://nbnews.com.ua/blogs/46191/>.
7. Муровцев А. Отелей в Amadeus теперь больше / А. Муровцев // Украинский туризм. Приложение “Расширяя горизонты”. – К. : ООО “Издательство “Зеркало мира”. – 2012. – № 2 (33). – С. 9.
8. Новиков В. С. Инновации в туризме / В. С. Новиков. – М. : ИЦ “Академия”, 2007. – 208 с.
9. О компании Galileo / Официальный сайт Galileo [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://www.galileo.com.ua/m1/ru/about/o\\_komp](http://www.galileo.com.ua/m1/ru/about/o_komp).
10. Полотай О. І. Управління інформаційною безпекою в туристичній галузі / О. І. Полотай, Б. М. Мізюк // Інформаційна безпека в сучасному суспільстві : збірник тез доповідей II Міжнародної науково-технічної конференції. – Львів : ЛДУ БЖД, 2016. – С. 72-73.
11. Фролова Т. А. Экономика и управление в сфере социально-культурного сервиса и туризма : конспект лекций / Т. А. Фролова. – Таганрог : Изд-во ТТИ ЮФУ, 2011. – 74 с.

## REFERENCES

1. Amadeus vnov' stal liderom po ob'emam investitsij v nauchno-issledovatel'skuju rabotu, Ukrainskij aviacionnyj portal, available at : <http://www.aviation.com.ua/news/25947/remote/>.
2. Harbera, O. Ye. (2009), Osnovni teoretychni ta praktichni aspekty innovatsijnoi diial'nosti v turystychnomu hospodarstvi Ukrainy, *Investytsii: praktyka ta dosvid*, № 23, s. 29-31.
3. Davydova O. (2015), Osoblyvosti zastosuvannia innovatsij u rozvytok turystychnoi haluzi Ukrainy, *Ekonomika*, № 7(172), s. 65-69.
4. Zakon Ukrainy “Pro vnesennia zmin do Zakonu Ukrainy “Pro turyzm”, K., 18.11.2003 r., № 1282-IV.
5. Zueva M. Innovacionnaja dejatel'nost' kak sredstvo ukreplenija innovacionnogo potenciala industrii turizma, *Upravlenie jekonomicheskimi sistemami: jelektronnyj nauchnyj zhurnal*, available at : <http://www.uecs.ru/uecs41-412012/item/1359-2012-05-25-06-57-28>.
6. Mel'nik I. “Issledovanija Amadeus: Azija – Mekka mirovogo turizma 2012”, *Nezavisimoe bjuro novostej. Novosti Ukrainy*, available at : <http://nbnews.com.ua/blogs/46191/>.
7. Murovcev A. (2012), Otelej v Amadeus teper' bol'she, *Ukrainskij turizm. Prilozhenie “Rasshirjaja gorizonty”*, ООО “Izdatel'stvo “Zerkalo mira”, K., № 2 (33), s. 9.
8. Novikov, V. S. (2007), *Innovacii v turizme*, IC “Akademija”, M., 208 s.
9. O kompanii Galileo / Oficial'nyj sajt Galileo, available at : [http://www.galileo.com.ua/m1/ru/about/o\\_komp](http://www.galileo.com.ua/m1/ru/about/o_komp).
10. Polotaj, O. I. and Miziuk, B. M. (2016), Upravlinnia informatsijnoju bezpekoiu v turystychnij haluzi, *Informatsijna bezpeka v suchasnomu suspil'stvi : zbirnyk tez dopovidej II Mizhnarodnoi naukovo-tekhnichnoi konferentsii*, LDU BZhd, L'viv, s. 72-73.
11. Frolova, T. A. (2011), *Jekonomika i upravlenie v sfere social'no-kul'turnogo servisa i turizma*, Izd-vo TTI JuFU, Taganrog, 74 s.

Ситник Н. С.,

д.е.н., доцент, завідувач кафедри державних та місцевих фінансів, Львівський національний університет імені Івана Франка, м. Львів

Герасименко О. В.,

к.е.н., доц., доцент кафедри економіки та менеджменту, Львівський національний університет імені Івана Франка, м. Львів

## ВЗАЄМОЗАЛЕЖНІСТЬ ФІСКАЛЬНОГО ТА ІНВЕСТИЦІЙНОГО АСПЕКТІВ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ

**Анотація.** У статті розглянуто проблеми, пов'язані з особливостями фіскального та інвестиційного аспектів державного управління. Враховуючи поставлені у дослідженні завдання, визначено фіскальний та інвестиційний аспекти впливу державного управління на діяльність підприємств. Вказано на необхідність забезпечення державою виваженої фіскальної політики та сприятливого вітчизняного інвестиційного клімату як взаємозалежних важелів економічної стабілізації. Рекомендовано спростити і впорядкувати державне адміністрування фіскальних аспектів, а також сформуванати умови для ринкового саморегулювання інвестиційної діяльності підприємств. Подальші дослідження повинні бути спрямовані на виявлення взаємовпливів фіскального та інвестиційного аспектів державного управління і рівня збалансованості фінансової системи, а також дослідження взаємозв'язку рівня збалансованості та інтенсивності фіскальних й інвестиційних процесів.

**Ключові слова:** фіскальний аспект, податки, інвестиції, інвестиційний клімат, державне управління.

Sytnyk N. S.,

Doctor of Economics, Associate Professor, Head of the Department of State and Local Finances, Ivan Franko National University of Lviv, Lviv

Gerasymenko O. V.,

Ph.D., Associate Professor, Associate Professor of the Department of Economics and Management, Ivan Franko National University of Lviv, Lviv

## INTERDEPENDENCE OF FISCAL AND INVESTMENT ASPECTS OF STATE ADMINISTRATION

**Abstract.** The article deals with the problems associated with the peculiarities of fiscal and investment aspects of state administration. Considering the tasks of the research, a fiscal and investment aspects of state administration influence on enterprises activity are determined. The necessity of state providing of the balanced fiscal policies and favorable domestic investment climate as interdependent levers of the economic stabilizing is indicated. It is recommended to simplify and put in order the state administration of fiscal aspects, and also create conditions for market self-regulation of investment activity of enterprises. Further research should focus on identifying of interdependences of fiscal and investment aspects of state administration and level of the financial system balancing as well as researching of relationship of balancing level and intensity of fiscal and investment processes.

**Keywords:** fiscal aspect, taxes, investments, investment climate, state administration.

**Постановка проблеми.** З огляду на поточну розбалансованість економічної системи держави серед багатьох наявних векторів державного управління доцільно звернути особливу увагу на взаємозалежність фіскального та інвестиційного аспектів. Так, виважена податкова політика держави сприяє безумовному розвитку малого та середнього бізнесу та покращенню інвестиційного клімату в країні. За

наявності відповідного врегулювання на державному рівні законодавчих аспектів щодо умов зовнішнього та внутрішнього інвестування закономірною реакцією на пом'якшення інвестиційного клімату стає збільшення обсягів залучення інвестиційних вкладень та поживлення економіки.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Серед науковців, що займалися дослідженням питань, пов'язаних із фіскальним аспектом державного управління, можна згадати В. Загорського, Н. Заярну, Ю. Іванова, А. Крисоватого, О. Мельника, В. Синчака; аспекти державного управління інвестиційною діяльністю розглядали О. Аборнева, І. Бережна, Т. Майорова, В. Марцин, Ю. Подвисоцький тощо. Окремі аспекти фіскального впливу та інвестиційної діяльності підприємств вивчалися у працях авторів дослідження, у т.ч. [1-3]. Проте до цього часу питання впливу державного управління на інвестиційну діяльність підприємств не втрачають своєї актуальності та залишаються недостатньо розглянутими в контексті виявлення впливу збалансованості на даний процес. Оскільки лише за умов податкової зваженості та справедливості можна вести мову про перспективи ефективного розвитку підприємництва та суттєвого покращення інвестиційного клімату, виникає гостра потреба виявлення взаємозалежностей фіскального та інвестиційного впливів на ефективність підприємництва з метою визначення векторів активізації залучення додаткових інвестиційних вкладень, про що і йтиметься у дослідженні.

**Постановка завдання.** В процесі наукових пошуків автори планують вирішити наступні завдання: визначити фіскальний та інвестиційний аспекти впливу державного управління на діяльність підприємств; вказати на необхідність забезпечення державою виваженої фіскальної політики та сприятливого вітчизняного інвестиційного клімату як взаємозалежних важелів економічної стабілізації.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Об'єктивно розглянути взаємозалежність фіскального та інвестиційного аспектів державного управління, на думку авторів дослідження, доцільно на прикладі підприємництва як рушійної сили відновлення потенційних можливостей країни. Своєю чергою, оскільки сполучною ланкою між різними галузями національного господарства виступає торгівля, автори вважають за необхідне акцентувати увагу на аспектах податкового та інвестиційного розвитку підприємництва саме торговельної сфери. Зокрема, йдеться про виявлення слабких місць та взаємовпливів фіскального та інвестиційного управління у сфері торгівлі.

Конкретними цілями державного управління в сфері торгівлі є: розвиток цивілізованих ринкових відносин у цій сфері; формування цілісної системи торговельного обслуговування; створення нормативно-правової бази, що забезпечує ефективне функціонування й розвиток торгівлі, й, у кінцевому підсумку, забезпечення стабільного економічного зростання. В свою чергу, основною метою державного управління є підтримка стабільності споживчого ринку й забезпечення соціальної спрямованості останнього, що може бути реалізоване за допомогою певних принципів та інструментів. Принципи управління у сфері торгівлі доцільно співвідносити з тими проблемними питаннями, на які необхідно звернути

увагу в першу чергу, а саме: формування споживчого ринку; забезпечення стійкого функціонування підприємств й організацій торгівлі як найважливішого чинника економічної безпеки; створення ефективного механізму реалізації програм розвитку інфраструктури товарних ринків; зміна стратегії науково-технічного, інформаційного розвитку; здійснення комплексної системи заходів підвищення інвестиційної привабливості підприємств, формування сприятливих умов для притоку інвестицій шляхом включення ринкових механізмів регулювання, зокрема фондового ринку [4].

В сучасних умовах господарювання особливої актуальності набувають фіскальні важелі державного управління в сфері економічних відносин. Державне регулювання розвитку підприємництва податковими методами реалізується через вплив податків і зборів на ефективність господарської діяльності суб'єктів господарювання, нагромадження фінансових ресурсів в окремих галузях, їх територіальний розподіл.

З метою виявлення взаємовпливів податкових надходжень та ефективності підприємництва у табл. 1 наведено дані щодо кількості суб'єктів ЄДРПОУ (Єдиного державного реєстру підприємств та організацій України), а також фінансові результати підприємств до оподаткування. Виявлено тенденцію до зростання кількості суб'єктів ЄДРПОУ до 2013 р., натомість у 2014 р. спостерігається зниження за даним показником із 1372,2 до 1331,2 тис. од. Отже, 41,0 тис. підприємств припинили свою діяльність і перестали сплачувати податки. Це підтверджується і виявлено негативною динамікою надходження податку на прибуток підприємств у 2014 р.

Проаналізувавши динаміку фінансових результатів підприємств до оподаткування, слід вказати на проблемний фінансовий стан підприємств, починаючи з 2008 р. Так, за винятком 2011 та 2012 рр., коли фінансові результати підприємств склали 122,2 та 101,9 млрд. грн. відповідно, значення даного показника коливалося від -517,4 млрд. грн. у 2014 р. до 58,3 у 2010 р. Отже, поряд із проблемою зменшення кількості підприємств виникає проблема наявності збиткових підприємств, які об'єктивно не зможуть забезпечити бюджет податковими надходженнями.

Натомість зміна часток надходження бюджетотворюючих податків до ВВП вказує на незначний відсоток та відносну стабільність надходжень акцизного податку (з 1,30 у 2001 р. до 2,87 % до ВВП у 2014 р.) та податків на міжнародну торгівлю та зовнішні операції (з 0,77 у 2009 р. до 1,70 % до ВВП у 2005 р.). В свою чергу, частка надходження податку на прибуток підприємств до ВВП характеризується середнім рівнем стабільності (про це свідчить зміна з 2,55 у 2014 р. до 5,52 % до ВВП у 2005 р. за податком на прибуток підприємств).

Роль оподаткування у забезпеченні функціонування економічної системи країни полягає в обґрунтованому, законодавчо встановленому перерозподілі грошових коштів від платників до централізованих фондів, акумулюванні їх у достатній кількості для реалізації програм розвитку промисловості,

сільського господарства, торгівлі, сфери послуг, транспорту, виконання комплексу загальносоціальних заходів, включаючи охорону здоров'я, науку, освіту, культуру, а також фінансування діяльності органів державної влади.

розвитку торгівлі, а також загальнодержавної економічної стабілізації.

Отже, важливим напрямком вирішення частини проблем державного управління у сфері торгівлі є вдосконалення податкового регулювання, активізація

Таблиця 1

**Базові показники оцінки вітчизняного фіскального впливу на ефективність підприємництва \***

Показники	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.
Податок на додану вартість,										
млрд. грн.	33,8	50,4	59,4	92,1	84,6	86,3	130,1	138,9	128,3	139,0
у % до ВВП	7,96	9,41	8,32	9,71	9,25	7,88	9,90	9,84	8,82	8,87
Акцизний податок,										
млрд. грн.	8,0	8,6	10,6	12,8	21,6	27,6	33,9	37,2	35,3	44,9
у % до ВВП	1,87	1,61	1,48	1,34	2,33	2,52	2,58	2,64	2,43	2,87
Податки на міжнародну торгівлю та зовнішні операції,										
млрд. грн.	6,5	7,4	9,6	11,9	7,0	9,1	10,5	13,1	13,3	12,6
у % до ВВП	1,70	1,34	1,35	1,26	0,77	0,83	0,80	0,93	0,91	0,80
Податок на прибуток підприємств,										
млрд. грн.	23,5	26,2	34,4	47,9	33,0	40,4	55,1	55,3	54,3	39,9
у % до ВВП	5,52	4,88	4,83	5,01	3,61	3,69	4,19	3,92	3,73	2,55
Кількість суб'єктів ЄДРПОУ, тис. од.	1070,7	1133,2	1187,0	1228,9	1258,5	1294,6	1323,8	1341,8	1372,2	1331,2
Фінансові результати підприємств до оподаткування, млрд. грн.	64,4	76,3	135,9	9,0	-42,4	58,3	122,2	101,9	29,3	-517,4

\* Джерело: Складено авторами на основі даних [5].

Вченими досліджуються різні аспекти податкового регулювання торговельних відносин. Так, у дисертації В. Орлової розкрито підходи до виявлення і руйнування схем ухилення від оподаткування та мінімізації платежів до бюджету суб'єктами підприємницької діяльності, до використання системи спрощеного оподаткування через упорядкування механізму встановлення ставок та їх розміру щодо фіксованого податку [6].

Разом з тим, дія податкових важелів виявляється не тільки на рівні окремих підприємств, але і на макrorівні. Торговельна сфера в системі національної економіки виконує важливу роль у формуванні валової доданої вартості в процесі розподілу валового внутрішнього продукту та надає найбільший відсоток валового прибутку серед інших сфер.

Так, питома вага торгівлі у валовій доданій вартості протягом 2001-2015 років зросла від 12,42 % до 16,25 %. При цьому спостерігається практично лінійна залежність за даним показником. Натомість динаміка рентабельності операційної діяльності у сфері торгівлі відрізнялася нестійкістю. Так, спостерігаються значні негативні зрушення у 2003 р. (від 14,9 % у 2002 р. до 6,9 %), 2008 р. (від 13,1 % у 2007 р. до -0,2 %) та 2014 р. (від 10,2 % у 2013 р. до -13,1 %) [5]. Така ситуація може бути свідченням існування високого рівня тінізації економіки в торговельній сфері та необхідності відповідного державного управління з метою подальшого збалансованого

фіскальних заходів, пов'язаних із недопущенням зниження ділової активності суб'єктів господарювання торговельної сфери та покращенням їх інвестиційної діяльності.

Отже, хоча за останні десять років валова додана вартість, що припадає на торговельну галузь, збільшилася на 171033 млн. грн., що більше в 4,17 раз порівняно з 2004 р., частка торговельної сфери у складі валової доданої вартості зменшується, отже, відбувається скорочення чисельності та/чи масштабів підприємств сфери торгівлі.

Виявлені закономірності мають бути враховані при реформуванні підходів до оподаткування торговельних підприємств. У цьому контексті отримані результати дозволяють підтримати висновок Н. Заярної, що для торгівлі найбільш прийнятним є диференційований принцип оподаткування прибутку підприємств залежно від обсягу прибутку на одного працюючого [7] із запровадженням прогресивно-диференційованої системи оподаткування з неоподаткованим мінімумом, розмір якого може бути встановлений як мінімальний розмір коштів, необхідних підприємству для вирішення стратегічних завдань і забезпечення макропропорцій розвитку економіки.

Висловлені пропозиції кореспондують також із зарубіжним досвідом. У Білорусії держава передбачила пільги для підприємств, що реалізують продукцію через роздрібну торговельну мережу, магазинів із площею торговельного залу не більше 25 м<sup>2</sup> і на

ринках, ярмарках, виставках-продажах. Ці підприємства сплачують податок на прибуток у фіксованих сумах. Фіксовані суми податку диференціюються залежно від обсягу товарообігу, товарного асортименту, місця розташування об'єкта торгівлі та інших особливостей його діяльності [8, с. 61]. У Франції застосовуються спеціальні (спрощені) податкові режими для малих та середніх підприємств у залежності від величини їхнього обороту та сфери діяльності [9].

Зарубіжні країни активно використовують шедулярну (парцелярну) систему оподаткування, яка поділяє доходи залежно від джерел їхнього надходження на окремі групи – шедули, кожна з яких застосовує свої правила й особливості оподаткування. Багато країн використовують цю систему, не тільки диференціюючи доходи на активні й пасивні, а й детально класифікують види доходів усередині кожної підгрупи. Кількість подібних груп різна в різних податкових системах [10, с. 131-137].

У країнах ЄС торговельні підприємства користуються пільгами з податку на додану вартість. Зокрема, найбільшою кількістю пільг характеризуються торговці Великобританії – вісім із десятих розглянутих категорій, це близько 80 % товарів, в Ірландії – шість (60 %), а у Данії підприємствам торгівлі держава практично не надає пільг, винятком є тільки підприємства, які здійснюють торгівлю газетами.

Натомість українські торговельні підприємства не користуються підтримкою держави. Навпаки, у той час, як підприємства інших галузей економіки знаходяться у більш вигідному податковому кліматі, торговельні підприємства беруть увесь податковий тягар на себе.

В свою чергу, інвестиції є невід'ємною частиною будь-якої економічної системи. Вони покликані не лише зупинити спад і поживити виробництво, а й створити умови для глибокої структурної перебудови національної економіки. Активна інвестиційна діяльність підприємств залежить від багатьох чинників, у тому числі від рівня інфляції, розміру ставки банківського відсотка, податкового законодавства, розміру дефіциту державного бюджету тощо. Тобто саме інвестиційна діяльність повинна посідати базове місце в комплексі заходів, що здійснюється в грошово-кредитній, фінансовій, зовнішньоекономічних сферах державного впливу. Так, на думку Майорової Т. В., недостатнє інвестування призводить до втрати конкурентоспроможності національної економіки, занепаду основного капіталу, спаду виробництва та збільшення собівартості продукції [11, с. 138].

Важливою складовою інвестиційної діяльності є забезпечення сприятливого інвестиційного клімату, від реалізації якого залежать соціально-економічна динаміка, ефективність залучення у світовий поділ праці, можливості модернізації національної економіки на цій основі.

Виходячи з того, що інвестиційний клімат є внутрішньою атмосферою, яка сформована на конкретній території, з урахуванням пріоритету залучення додаткових фінансових ресурсів, доходимо висновку: він об'єктивно впливає на позицію інвестора щодо

прийняття рішення про інвестування об'єктів тієї чи іншої території.

Зазначимо, що, незважаючи на ряд соціально-економічних проблем розвитку вітчизняних підприємств, вони все ж залишаються привабливими для інвесторів. Під інвестиційною привабливістю підприємства слід розуміти сукупність соціально-економічних характеристик його діяльності на певній території, які відповідають вимогам споживача та інвестора, а також забезпечують досягнення ефекту від інвестиційних вкладень та господарської діяльності підприємств.

Підвищення якості торговельного обслуговування населення, формування локальних споживчих ринків, розвиток торговельних мереж можливі за умов суттєвої активізації інвестиційної діяльності підприємств. Інвестиційна привабливість підприємства складається не лише з його особистої привабливості, а також із інвестиційної привабливості галузі та/чи території, на якій таке підприємство розташоване.

Інтегрування нашої держави у світовий економічний простір дозволяє вирішити проблему інвестування шляхом залучення іноземних інвестицій, необхідних для стрімкого розвитку економіки. Втім, доцільно звернути увагу на те, що залучення іноземних інвестицій не є стратегічно важливим для розвитку вітчизняних підприємств. В Україні достатньо внутрішніх інвесторів, бажаючих здійснити інвестиційні вкладення в українську економіку (в тому числі йдеться про банківський сектор та фінансові інституції). Поряд із цим з'являються ширші можливості самофінансування підприємств (рис. 1).

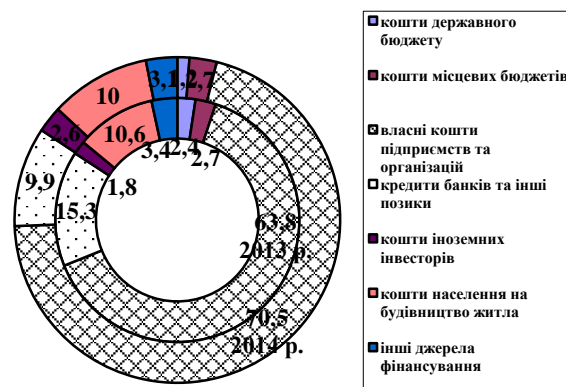


Рис. 1. Структура капітальних інвестицій за джерелами фінансування у 2013-2014 рр., % [2]

Так, за даними Державної служби статистики України у 2014 році лише 1,2 % капітальних інвестицій профінансовано за рахунок коштів державного бюджету, 2,7 % – за рахунок коштів місцевих бюджетів, 2,6 % – за рахунок коштів іноземних інвесторів, натомість 70,5 % – за рахунок власних коштів підприємств та організацій, а 9,9% – за рахунок кредитів банків та інших позик [5]. Відповідно до рис. 1 останнім часом зростає вага підприємств та організацій у фінансуванні капітальних інвестицій (на 6,7 % порівняно з даними 2013 р.), також спостерігається зростання частки впливу іноземних інвесторів (на

0,8 %). За іншими показниками зміни або не відбулися (частка коштів місцевих бюджетів залишилася на рівні 2,7 %), або фіксувалася негативна динаміка часток (частка коштів державного бюджету зменшилася вдвічі – з 2,4 до 1,2 %, частка кредитів банків та інших позик знизилася на 5,4 % до рівня 9,9 %). Тобто в сучасних умовах перш за все підприємствам слід максимально задіювати механізми самофінансування, а також сприяти додатковому залученню іноземних інвестицій. Державний вплив на інвестиційну діяльність підприємств у даному випадку полягатиме у забезпеченні умов, необхідних для її ефективної реалізації. Одним із визначальних чинників створення державою відповідного інвестиційного клімату, забезпечення стабілізації економіки є комплексне вирішення ринкових реформ, які мають гарантувати у перспективі розвиток підприємств на самодостатній ринковій основі.

**Висновки і перспективи подальших досліджень у даному напрямі.** В результаті проведеного дослідження виявлено наступні проблемні аспекти фіскального та інвестиційного управління у сфері торгівлі: причинно-наслідковий зв'язок посилення податкового тиску на підприємства торговельної сфери і різкого скорочення їх чисельності; необхідність створення умов для розвитку сприятливого вітчизняного інвестиційного клімату; недостатнє залучення зарубіжного досвіду фіскального та інвестиційного управління у вітчизняній реальності.

При цьому вирішення зазначених проблем вбачається лише у здійсненні комплексних регулюючих та взаємоузгоджених заходів на загальнодержавному і місцевому рівнях. Важливими напрямками вирішення частини проблем фіскального управління у сфері торгівлі є вдосконалення податкового регулювання, перехід на світові стандарти оподаткування, активізація фіскальних заходів, пов'язаних із недопущенням зниження ділової активності суб'єктів господарювання торговельної сфери. Виключно у результаті акумуляції законотворчого та управлінського потенціалів, а також завдяки ґрунтовному вивченню й використанню відповідного зарубіжного досвіду можна вести мову про перспективу підвищення ефективності вітчизняного фіскального управління у сфері підприємництва.

Також виникає необхідність здійснення змін у впливі держави на фіскальну сферу та інвестиційну діяльність. Спрощення і впорядкування державного адміністрування фіскальних аспектів, формування умов для ринкового саморегулювання інвестиційної діяльності підприємств є вкрай необхідними у вирішенні проблем створення сприятливого вітчизняного інвестиційного клімату та досягнення економічної стабілізації.

Серед перспективних напрямків подальших досліджень авторів доцільно згадати про необхідність виявлення взаємовпливів фіскального та інвестиційного аспектів державного управління і рівня збалансованості фінансової системи, а також дослідження взаємозв'язку рівня збалансованості та інтенсивності фіскальних й інвестиційних процесів.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Sytnyk N. Influence of investments into trade sphere on a financial system firmness and balancing / N. Sytnyk, O. Gerasymenko // Proceedings of the VII International Academic Congress "Modern World: Politics, Economy, Culture, History, Technology, Science and Education". – "Ottawa University Press", 2015. – P. 159-164.

2. Герасименко О. В. Вплив державного управління на інвестиційну діяльність підприємств як важіль економічної стабілізації / О. В. Герасименко // Сучасні тенденції функціонування та розвитку підприємств: загрози і виклики : колективна монографія. – Д. : ЛІПА, 2016. – С. 6-18.

3. Sytnyk N. Problems and prospects of fiscal management in the field of trade / N. Sytnyk, O. Gerasymenko / Problems of social and economic development of the business: national and international experience : Collective monograph. – Editorial Arane, S.A. de C.V., Mexico City, Mexico, 2016. – P. 66-76.

4. Аборнева О. И. Современный механизм регулирования экономической деятельности торговли: региональный аспект [Электронный ресурс] / О. И. Аборнева. – Режим доступа : <http://www.cfin.ru/press/management/2001-3/01.shtml/>.

5. Офіційний портал Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

6. Орлова В. О. Податкове регулювання торговельної діяльності підприємств : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: 08.07.05 "Економіка торгівлі та послуг" / В. О. Орлова. – Донецьк, 2005. – 19 с.

7. Заярна Н. М. Управління фінансово-економічною діяльністю підприємств роздрібною торгівлю та її регулювання в ринкових умовах : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: 08.00.04 "Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)" / Н. М. Заярна. – Львів, 2008. – 21 с.

8. Починок А. П. Налоги и налогообложение в СНГ / А. П. Починок ; [под ред. А. П. Починка, Л. П. Павловой]. – М. : Финансы и статистика, 2004. – 424 с.

9. Міжнародна практика застосування спрощених (спеціальних) режимів оподаткування малого підприємництва [Електронний ресурс] // Аналітичний центр "Академія". – Режим доступу : <http://www.academia.org.ua/?p=342>.

10. Кучеров И. И. Налоговое право зарубежных стран / И. И. Кучеров. – М. : АО "Центр ЮрИнфоР", 2003. – 374 с.

11. Майорова Т. В. Системний підхід у визначенні сутності інвестиційного процесу / Т. В. Майорова // Фінанси, облік і аудит : зб. наук. праць / [відп. ред. А. М. Мороз]. – К. : КНЕУ, 2011. – Вип. 17.1 – С. 137-147.

## REFERENCES

1. Sytnyk N. and Gerasymenko O. (2015), Influence of investments into trade sphere on a financial system firmness and balancing, *Proceedings of the VII International Academic Congress "Modern World: Politics, Economy, Culture, History, Technology, Science and Education"*, "Ottawa University Press", p. 159-164.
2. Herasymenko, O. V. (2016), Vplyv derzhavnoho upravlinnia na investytsijnu diial'nist' pidpriemstv iak vazhil' ekonomichnoi stabilizatsii, *Suchasni tendentsii funkcionuvannia ta rozvytku pidpriemstv: zahrozy i vyklyky*, LIRA, D., s. 6-18.
3. Sytnyk N. and Gerasymenko O. (2016), Problems and prospects of fiscal management in the field of trade, *Problems of social and economic development of the business: national and international experience*, Editorial Arane, S.A. de C.V., Mexico City, Mexico, p. 66-76.
4. Aborneva, O. I. Sovremennyj mehanizm regulirovaniya jekonomicheskoy dejatel'nosti torgovli: regional'nyj aspekt, available at: <http://www.cfin.ru/press/management/2001-3/01.shtml/>.
5. Ofitsijnyj portal Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy, available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
6. Orlova, V. O. (2005), Podatkove rehuliuвання torhovel'noi diial'nosti pidpriemstv : avtoref. dys. na zdobuttia nauk. stupenia kand. ekon. nauk: 08.07.05 "Ekonomika torhivli ta posluh", Donetsk, 19 s.
7. Zaiarna, N. M. (2008), Upravlinnia finansovo-ekonomichnoiu diial'nistiu pidpriemstv rozdrubnoi torhivli ta ii rehuliuвання v rynkovykh umovakh : avtoref. dys. na zdobuttia nauk. stupenia kand. ekon. nauk: 08.00.04 "Ekonomika ta upravlinnia pidpriemstvamy (za vydamy ekonomichnoi diial'nosti)", L'viv, 21 s.
8. Pochinok, A. P. (2004), *Nalogi i nalogooblozhenie v SNG*, Finansy i statistika, M., 424 s.
9. Mizhnarodna praktyka zastosuvannia cproschenykh (spetsial'nykh) rezhymiv opodatkovannia maloho pidpriemnytstva, Analitychnyj tsentr "Akademiiia", available at : <http://www.academia.org.ua/?p=342>.
10. Kucherov, I. I. (2003), *Nalogovoe pravo zarubezhnyh stran*, AO "Centr JurInfoR", M., 374 s.
11. Majorova, T. V. (2011), Systemnyj pidkhid u vyznachenni sutnosti investytsijnogo protsesu, *Finansy, oblik i audyt*, KNEU, K., vyp. 17.1, s. 137-147.

Черкасова С. В.,

к.е.н., доц., професор кафедри фінансів, кредиту та страхування, Львівський торговельно-економічний університет, м. Львів

## ОСОБЛИВОСТІ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ НЕБАНКІВСЬКИХ ІНСТИТУЦІЙНИХ ІНВЕТОРІВ В УКРАЇНІ

***Анотація.** Розглянуті особливості державного регуляторного впливу на діяльність фінансових інститутів, що є інституційними інвесторами. Зазначено, що цілісна система державного регулювання інституційного інвестування як окремого сегмента фінансового сектора в Україні ще не сформована. Відзначена необхідність підвищення ефективності державного регулювання діяльності досліджуваних інститутів у цілях забезпечення їх стабільного функціонування на єдиних принципах і правилах, запобігання кризовим явищам у процесах інвестування, захисту прав учасників колективних інвестицій. Зроблено висновок, що вища ефективність державного регулювання та стимулювання небанківського інституційного інвестування може досягатися за умови реалізації в країні консолідованої моделі нагляду, в межах якої функції регулювання, нагляду та контролю за фінансовими інститутами будуть покладені на один орган. Перспективи подальших досліджень пов'язані з визначенням стратегії розвитку небанківських інституційних інвесторів в Україні.*

**Ключові слова:** небанківські інституційні інвестори, інвестування, державне регулювання, державний контроль, консолідована модель нагляду.

*Cherkasova S. V.*

*Ph.D., Associate Professor, Professor of the Department of Finances, Credit and Insurance, Lviv University of Trade and Economics, Lviv*

## SPECIAL FEATURES OF STATE REGULATION OF NON-BANKING INSTITUTIONAL INVESTORS IN UKRAINE

***Abstract.** The special features of state regulatory impact on the activity of financial institutions that are institutional investors are considered in the article. It is indicated that an entire system of state regulation of institutional investment as a separate segment of the financial sector in Ukraine is not formed yet. The need to improve state regulation efficiency of the activity of the surveyed institutions in order to ensure their stable operation on the basis of common principles and rules, to avoid crisis phenomena in the process of investment and to protect the rights of collective investment is pointed out. It is concluded that the higher efficiency of state regulation and promotion of non-banking institutional investment can be reached in case of the implementation of a consolidated supervision model in the country within which the functions of regulation, supervision and control of financial institutions will be entrusted to one body. The prospects for further research are related to the definition of the strategy of non-banking institutional investors in Ukraine.*

**Keywords:** non-banking institutional investors, investment, state regulation, state control, consolidated supervision model.

**Постановка проблеми.** Успішне функціонування небанківського інституційного інвестування забезпечується ефективною системою його державного регулювання. Ефективне державне регулювання вирішує завдання забезпечення стабільної діяльності фінансових інститутів, що є інституційними інвесторами, на єдиних принципах і правилах, запобігання кризовим явищам у процесах інвестування, захисту прав учасників колективних інвестицій, стимулювання розвитку інвестиційної діяльності, нових видів та форм колективних інвестицій.

У вітчизняній практиці державне регулювання діяльності небанківських інституційних інвесторів не завжди має збалансований та системний характер, що стримує темпи їх розвитку, знижує їх роль в національному господарстві. В сучасних умовах засади системного впливу держави на розвиток небанківського інституційного інвестування лише формуються, що вимагає вивчення особливостей і проблем у цих процесах з метою посилення його ролі та значення в економічній, інвестиційній та соціальній сферах.



**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питанням удосконалення практики державного регулювання діяльності фінансових інститутів приділяється особлива увага в наукових колах. Дослідження окремих аспектів державного регулювання діяльності фінансових інститутів містяться в роботах С. Науменкової [5], С. Мошенського [3; 4], С. Міщенко [2], Г. Герасим [1] та ін. Більшість наукових публікацій на цю тему спирається на зарубіжний досвід організації державного регулювання та нагляду за діяльністю фінансових інститутів. Науковцями вивчаються переваги та недоліки консолідованої, секторної, перехресної моделей нагляду, впроваджених у різних країнах світу. Розглядаються можливості впровадження моделі консолідованого нагляду в Україні.

В умовах диспропорційного розвитку небанківських інституційних інвесторів та їх недостатнього впливу на розвиток економічних і інвестиційних процесів в Україні питання вдосконалення державного регулювання їх діяльності набувають більшої актуальності та потребують подальших наукових досліджень у цій сфері.

**Постановка завдання.** Відповідно до обраного напрямку наукового дослідження поставлено завдання: визначити особливості державного регулювання діяльності небанківських інституційних інвесторів у вітчизняній практиці та можливі напрями активізації небанківського інституційного інвестування в Україні за рахунок впровадження більш дієвих форм, методів та інструментів його регулювання з боку держави.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Небанківське інституційне інвестування є важливою складовою фінансового сектора країни, розвиток якого в сучасних умовах має дискретний та непропорційний характер. Загальний рівень розвитку небанківського інституційного інвестування в Україні не відповідає інвестиційним потребам економіки, суттєво відстає від середньоєвропейських та світових параметрів. Значною мірою такий стан речей зумовлений неефективною системою його державного регулювання.

Як зазначено в Стратегії реформування державного регулювання ринків небанківських фінансових послуг на 2015-2020 роки, державне регулювання діяльності небанківських фінансових установ не завжди має збалансований і системний характер, що стримує інтенсивність розвитку ринків фінансових послуг, знижує їх інвестиційну привабливість, деформує їх роль у розвитку економіки України [10]. Зазначені вади актуалізують завдання пошуку більш дієвих форм та методів регулювання фінансового сектора країни в цілому і небанківського інституційного інвестування зокрема.

У світовій практиці використовуються три концепції регулюючого впливу держави на розвиток ринків капіталу. За першою – реалізується пасивна державна політика, що передбачає невтручання держави в розвиток ринків капіталу та надання пріори-

тету законам ринку. За другою – національний фінансовий ринок відкривається для іноземного фінансового капіталу. За третьою – державою реалізується активна політика щодо регулювання ринків капіталу для забезпечення конкурентоспроможності національної економіки та її сталого розвитку. Концепції пасивної державної політики або експансії іноземних фінансових установ для України є неприйнятними, оскільки означають втрату конкурентоспроможності економічною системою країни. Найбільш оптимальною концепцією регулювання фінансового сектора країни в цілому і небанківського інституційного інвестування зокрема для України є активна участь держави у підтримці розвитку ринків капіталу, здатних задовольнити потреби реального сектора економіки в інвестиційних ресурсах. Тому формування системи регулюючого впливу держави на розвиток фінансового сектора країни відбувається за третьою концепцією.

Формування ефективної системи державного регулювання небанківського інституційного інвестування, що базується на єдиному баченні його завдань, принципів та механізмів із врахуванням національних особливостей і світової практики, слід розглядати як важливу та необхідну передумову вдосконалення діяльності й розвитку вітчизняних інституційних інвесторів і успішної розбудови фінансового сектора країни. В цьому контексті, як зазначає С. Мошенський, система державного регулювання разом із суто ринковими економічними методами має забезпечувати покращення інвестиційного середовища, захист інтересів інвесторів, ринкове ціноутворення, усунення системних ризиків, забезпечення функціонування ринку цінних паперів як механізму економічного розвитку, сприяння загальному підвищенню економічної стабільності та безпеки [3, с. 287].

В Україні повноцінна система державного регулювання небанківського інституційного інвестування як окремого сегмента фінансового сектора не сформована. Відсутнім є й концептуальне бачення розвитку цієї складової фінансового сектора країни на середньо- та довгострокову перспективу.

Державне регулювання небанківських інституційних інвесторів як інститутів фінансового сектора здійснюється в Україні у трьох площинах:

- в межах регулювання фондового ринку;
- в межах регулювання діяльності небанківських фінансових установ;

- в межах регулювання пенсійної системи країни (у частині діяльності недержавних пенсійних фондів (далі – НПФ), що утворюють її 3-й рівень.

Багатоаспектність завдань, що висувуються перед небанківськими інституційними інвесторами, та застосування широкого переліку форм і методів впливу на їх діяльність ускладнюють сам процес державного регулювання та знижують його ефективність.

Підходи до організації державного регулювання фінансового сектора у різних країнах є неоднаковими і залежать від інституційних традицій цих країн. В Україні державне регулювання небанківського інституційного інвестування здійснюється через

відповідну інституційну систему органів законодавчої, виконавчої й судової влади (рис. 1).

В Україні реалізована секторна модель державного регулювання фінансового сектора, за якою здійснений розподіл повноважень регулятивних органів за його окремими складовими (секторами). Фінансові інститути, що входять у систему небанківського інституційного інвестування, знаходяться під регулюючим впливом двох уповноважених державних органів: Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку (далі – НКЦПФР) і Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг (далі – Нацкомфінпослуг). Окремі функції регулювання реалізує й НБУ, який забезпечує регламентацію процесів виконання небанківськими установами окремих видів банківських операцій, здійснює консолідований нагляд за діяльністю банків, які надають фінансові послуги небанківським інституційним інвесторам тощо. Інші державні органи здійснюють нагляд і контроль

за діяльністю професійних учасників небанківського інституційного інвестування й отримують від них інформацію у межах визначених законодавством повноважень. Незважаючи на наявність певної координації дій між державними органами щодо регулювання фінансового сектора країни, спостерігається відсутність єдиної системи бачення на розвиток небанківського інституційного інвестування.

У наукових колах сформована інституційна система державного регулювання фінансового сектора країни піддається серйозній критиці, оскільки значно ускладнює функції нагляду та контролю за фінансовими інститутами [1]. В повній мірі така критика може бути застосована і до практики державного регулювання діяльності небанківських інституційних інвесторів. Адже діяльність цих інститутів є багатогранною і системно пов'язаною з іншими учасниками фінансового ринку, які надають їм фінансові та інші послуги. Поширеними є ситуації, коли фінансовий інститут знаходиться під регулюючим впливом одного органу, а суб'єкт інфраструктури, що надає

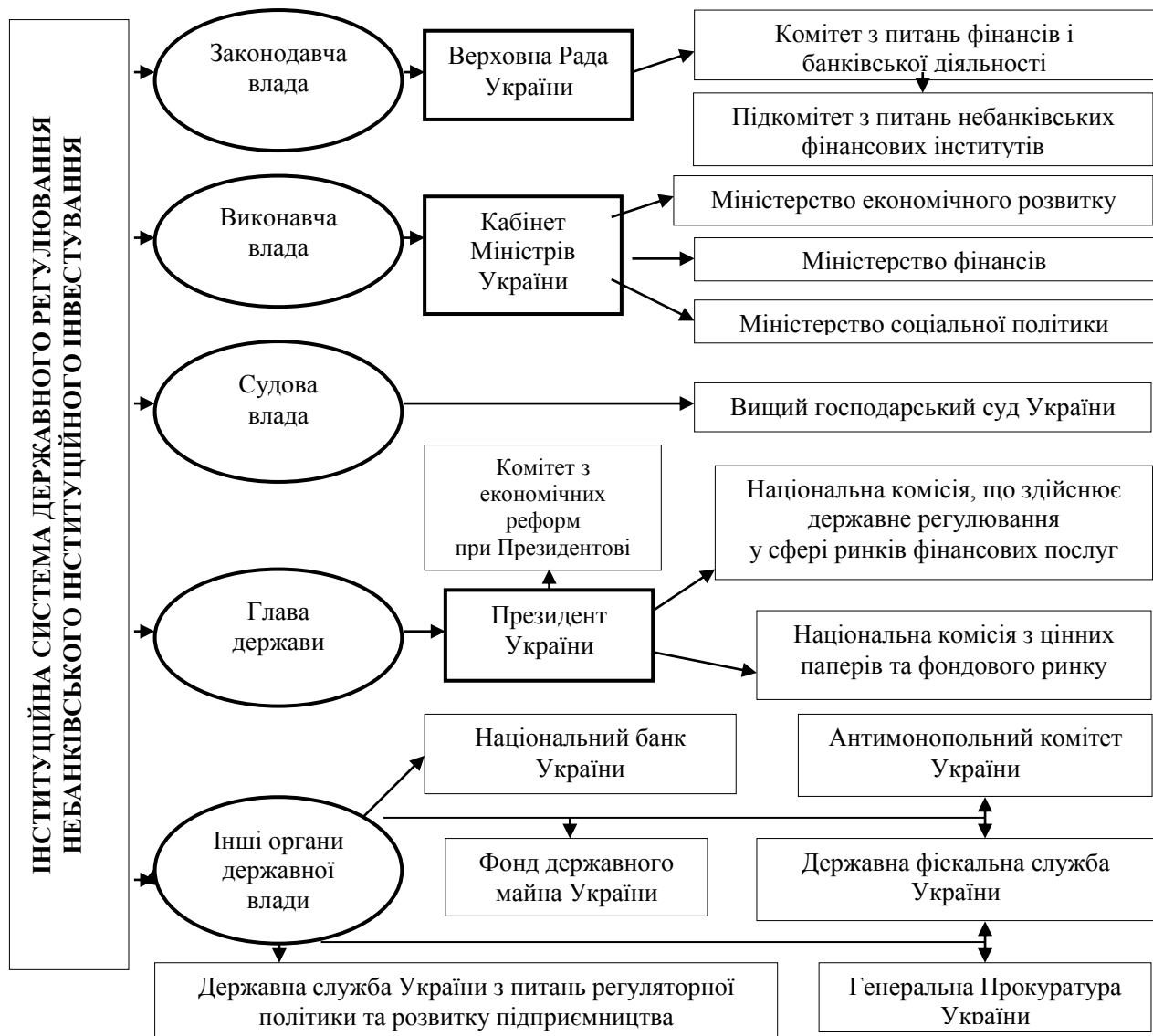


Рис. 1. Інституційна система державного регулювання небанківського інституційного інвестування в Україні

йому послуги (для прикладу, компанія з управління активами (далі - КУА), банк-зберігач), регулюється іншим уповноваженим органом. Так, Нацкомфінпослуг забезпечує регулювання діяльності недержавних пенсійних фондів, страхових компаній, проте не може забезпечити функції нагляду за КУА, які управляють їх активами, бо останні знаходяться під регулятивним впливом НКЦПФР, або за діяльністю банків-зберігачів, діяльність яких контролюється НБУ. Враховуючи складність взаємозв'язків між професійними учасниками небанківського інституційного інвестування та їх постійний характер, необхідним є забезпечення ефективного обміну інформацією, розроблення спільних заходів щодо політики регулювання та розвитку цього сегмента фінансового сектора з боку уповноважених державних органів, покращення координації дій та забезпечення ефективних комунікацій між ними.

Секторна модель регулювання фінансового сектора в Україні відзначається недостатньою ефективністю. Проте зрозуміло, що обрана модель не є чимось постійним і здатна змінюватися під впливом глобалізаційних процесів, розвитку та консолідації фінансових інститутів, посилення вимог до регулятивних органів з боку учасників національного ринку і світової спільноти. Окремими пострадянськими країнами, такими як Казахстан, Вірменія, Грузія, вже створені мегарегулятори фінансового сектора. Досвід цих країн дозволяє сподіватися, що створення мегарегулятора фінансового ринку в Україні буде мати певні позитивні наслідки для вдосконалення державного регулювання небанківського інституційного інвестування. Серед них, на нашу думку, покращення наглядового впливу на діяльність різних видів небанківських інститутів за рахунок застосування єдиних регуляторних норм, ліквідація процедур перехресного регулювання, скорочення операційних витрат, посилення відповідальності єдиного державного органу за результати реалізованих заходів та ін. Однак ці переваги зможуть бути реалізовані в перспективі, тоді як під час перехідного періоду ефективність регуляторної діяльності фінансового сектора знизиться, позаяк перехід вимагатиме розробки нової законодавчої бази, реорганізації уповноважених органів і здатен спричинити послаблення державного нагляду за контролю за діяльністю фінансових інститутів, що може мати й негативні наслідки для суспільства. Тому створенню мегарегулятора в Україні має передувати продумана та скоординована робота державних органів, асоціацій професійних учасників ринку, інших зацікавлених сторін щодо вироблення єдиних засад регулювання у цій сфері й розробки ефективних заходів їх швидкої реалізації.

Державне регулювання небанківського інституційного інвестування базується на відповідних принципах. Найбільш важливими є послідовність державної політики щодо регулювання фінансового ринку і мінімальне втручання держави, нагляд і контроль за дотриманням розроблених правил професійної діяльності, передача частини функцій регулювання саморегульованим організаціям, принципи

забезпечення добросовісної конкуренції та рівних можливостей для учасників ринку.

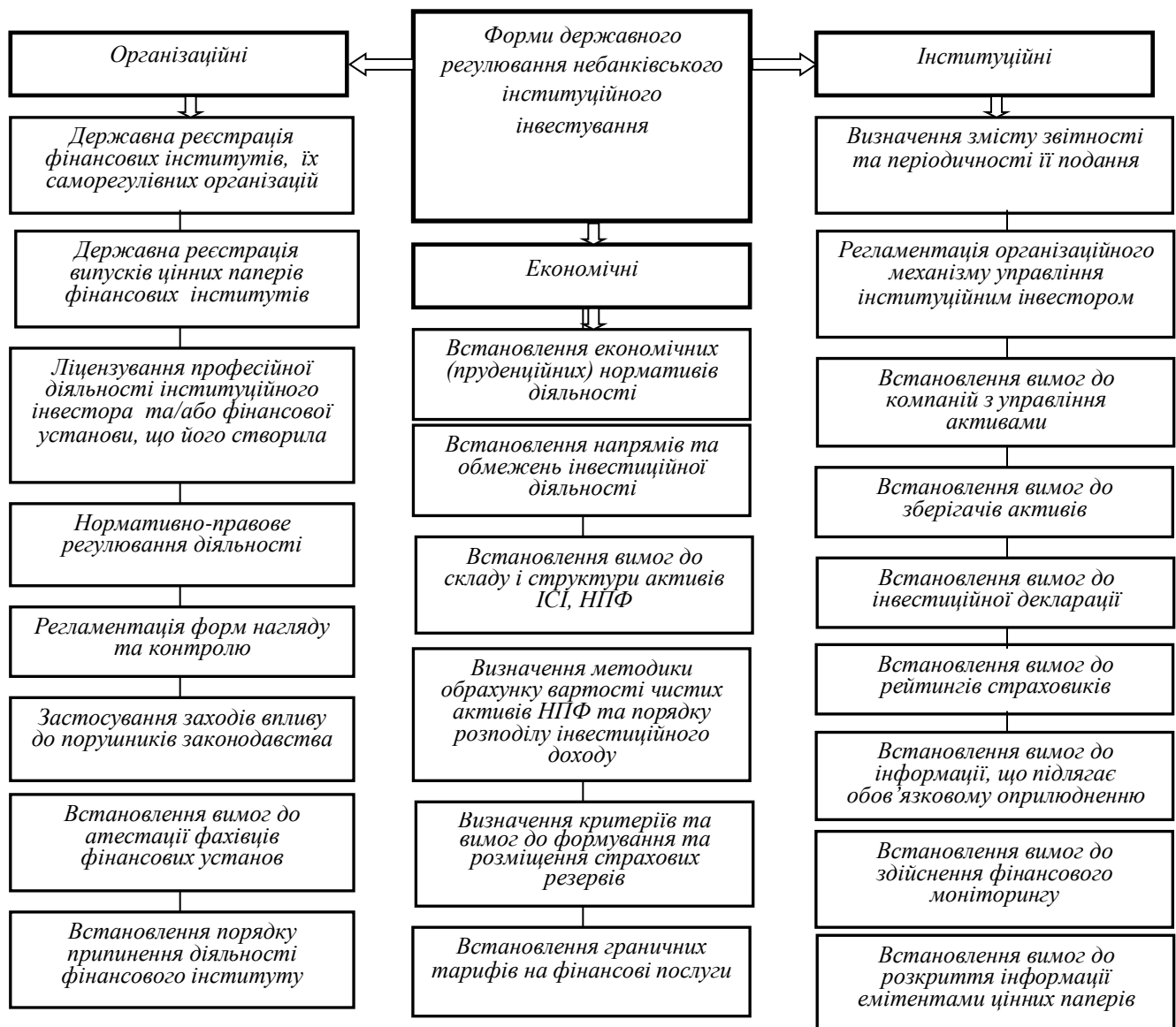
Ключове місце в системі державного регулювання небанківського інституційного інвестування займає визначення меж і напрямів регулюючого впливу держави на цей сегмент фінансового сектора країни, розподіл функцій регулювання між уповноваженими державними органами, узгодження механізму координації дій між ними.

В Україні має місце розпорошеність державного регулювання діяльності небанківських інституційних інвесторів. Основні функції державного регулювання діяльності інститутів спільного інвестування, закритих інвестиційних фондів та закритих взаємних фондів інвестиційних компаній забезпечує НКЦПФР [8]. Регулюючий вплив на діяльність страхових організацій, недержавних пенсійних фондів, кредитних спілок, фондів фінансування будівництва та фондів операцій із нерухомістю, створених небанківськими фінансовими установами, здійснюється Нацкомфінпослуг [9]. Має місце й перехресне державне регулювання, яке стосується процедур емісії цінних паперів, реєстрації інвестиційних декларацій, визначення граничних розмірів плати за надання фінансових послуг тощо. На консолідованій основі здійснюється нагляд за діяльністю фінансових груп, до складу яких входять фінансові установи різної підпорядкованості.

У ході проведеної адміністративної реформи в Україні був здійснений перехід від галузевої структури нагляду і контролю за діяльністю фінансових інститутів до функціональної. Внаслідок цього принципи функціонування НКЦПФР і Нацкомфінпослуг були визначені на єдиному (уніфікованому) підході, що дозволить у майбутньому об'єднати їх в єдиний орган і таким чином забезпечити впровадження єдиної системи консолідованого нагляду.

Законодавчими актами та підзаконними нормативними документами визначені основні форми державного регулювання діяльності фінансових інститутів, що є інституційними інвесторами, які були згруповані як організаційні, економічні та інституційні (рис. 2).

Серед найбільш важливих форм державного регулювання небанківського інституційного інвестування як сегмента фінансового сектора країни слід відзначити державну реєстрацію та ліцензування професійної діяльності інституційних інвесторів або фінансових установ, що створили фонди активів, визначення напрямів та обмежень їх інвестиційної діяльності, нормативно-правову регламентацію діяльності, встановлення вимог до фінансових установ, що забезпечують діяльність фондів активів (КУА, зберігачів, професійних адміністраторів НПФ та ін.), встановлення економічних нормативів капіталу та ліквідності інституційних інвесторів, визначення змісту та періодичності подання фінансової звітності, встановлення методики розрахунку вартості чистих активів фондів, нагляд та контроль за діяльністю фінансових інститутів, застосування заходів впливу до порушників законодавства та ін.



**Рис. 2. Форми державного регулювання небанківського інституційного інвестування в Україні\***

\* Складено автором

У міру розвитку небанківського інституційного інвестування в світовій практиці окреслилася тенденція до зменшення регулюючого впливу держави на цей сегмент фінансового сектора з боку державних органів за рахунок передачі більшої частини повноважень до саморегульованих організацій професійних учасників ринку. Зазначена тенденція набула прояву і в Україні.

Регулюючий вплив на небанківське інституційне інвестування в частині своїх повноважень здійснюють Українська асоціація інвестиційного бізнесу, Національна асоціація кредитних спілок, Асоціація інститутів спільного інвестування, Асоціація недержавних пенсійних фондів і їх професійних адміністраторів та інші. Державними органами здійснюється ведення реєстрів саморегульованих організацій та нагляд за їх діяльністю.

Незважаючи на чітку регламентацію повноважень саморегульованих організацій і тривалий період їх функціонування в Україні, такі об'єднання ще не

перетворились у дієвий механізм регулювання ринку. Державні регулятори з різних причин не поділяють фінансовий простір із ними, що зводить їх присутність на ринку до суто добровільного об'єднання учасників, а вплив на регулювання фінансового ринку - до формального [7, с. 188].

Найвищий ступінь саморегулювання притаманний розвиненим фінансовим ринкам. Тому цілком природно, що в умовах недостатньо ефективного вітчизняного фінансового ринку саморегулюванню належить незначна роль у системі державного регулювання фінансового сектора в цілому та інституційного інвестування зокрема.

**Висновки і перспективи подальших досліджень у даному напрямі.** Державне регулювання небанківського інституційного інвестування в Україні відзначається недостатньою ефективністю. Відсутньою є концепція розвитку небанківських інституцій-

них інвесторів на середньо- та довгострокову перспективу. Недостатню ефективність державних регуляторних заходів дослідники пов'язують із обраною секторною моделлю регулювання фінансового сектора країни. В межах цієї моделі основний вплив на діяльність небанківських інституційних інвесторів здійснюється НКЦПФР і Нацкомфінпослуг. Розпорощення регулятивного впливу обумовлює неоднорідність застосовуваних форм, методів та інструментів нагляду і контролю, має місце перехресне регулювання діяльності інституційних інвесторів і інститутів, що обслуговують їх діяльність. Для секторної моделі державного регулювання характерним є недостатній рівень координації та співпраці між уповноваженими органами. Вища ефективність заходів із регулювання та стимулювання розвитку небанківського інституційного інвестування може бути досягнута за умови реалізації в Україні консолідованої моделі нагляду, в межах якої всі функції регулювання, нагляду та контролю за небанківськими інституційними інвесторами й інститутами, що забезпечують їх діяльність, будуть зосереджені в одному органі.

Перспективи подальших досліджень пов'язані з визначенням стратегії розвитку небанківських інституційних інвесторів в Україні.

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Герасим Г. Нагляд за діяльністю у фінансовому секторі України: чи допоможе об'єднання наглядових органів? Консультативна робота [Електронний ресурс] / Г. Герасим, І. Лахмунд. – К. : Інститут економічних досліджень та політичних консультацій. – Режим доступу: [http://www.ier.com.ua/files/publications/Policy\\_papers/German\\_advisory\\_group/2005/U10\\_ukr.pdf](http://www.ier.com.ua/files/publications/Policy_papers/German_advisory_group/2005/U10_ukr.pdf).

2. Міщенко С. В. Вдосконалення інституційної структури нагляду за фінансовим сектором / С. В. Міщенко // Банківська справа. – 2007. – № 1. – С. 41-56.

3. Мошенський С. З. Фондовий ринок та інституційне інвестування в Україні: вплив на інвестиційну безпеку держави : монографія / С. З. Мошенський. – Житомир : ЖДТУ, 2008. – 432 с.

4. Мошенський С. З. Моделі державного регулювання діяльності фінансових установ / С. З. Мошенський // Фінанси України. – 2008. – № 6 (151). – С. 89-98.

5. Науменкова С. В. Зарубіжний досвід організації систем регулювання і нагляду за діяльністю фінансових установ / С. В. Науменкова // Фінанси України. – 2009. – № 12. – С. 20-27.

6. Науменкова С. В. Ринок фінансових послуг : навч. посібник / С. В. Науменкова, С. В. Міщенко. – К. : Знання, 2010. – 532 с.

7. Поліщук А. Є. Саморегульвні організації як складова концепції розвитку небанківських фінансових установ / А. Є. Поліщук, В. П. Левченко // Стратегія економічного розвитку України. – 2014. – № 35. – С. 187-195 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ir.kneu.edu.ua:8080/bitstream/2010/6353/1/187-195.pdf>.

8. Положення про Національну комісію з цінних паперів та фондового ринку : Указ Президента України № 1063/2011 від 23.11.2011 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua>.

9. Положення про Національну комісію, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг : Указ Президента України № 1070/2011 від 23.11.2011 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua>.

10. Стратегія реформування державного регулювання ринків небанківських фінансових послуг на 2015-2020 роки : Розпорядження Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг від 19.03.2015 р. № 499 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://docs.dtk.ua/ua/doc/1095.5222.0>.

#### REFERENCES

1. Herasym H. and Lakhmund I. Nahliad za diial'nistiu u finansovomu sektori Ukrainy: chy dopomozhe ob'iednannia nahliadovykh orhaniv? Konsul'tatyvna robota, Instytut ekonomichnykh doslidzhen' ta politychnykh konsul'tatsij. – K., available at: [http://www.ier.com.ua/files/publications/Policy\\_papers/German\\_advisory\\_group/2005/U10\\_ukr.pdf](http://www.ier.com.ua/files/publications/Policy_papers/German_advisory_group/2005/U10_ukr.pdf).

2. Mischenko, S. V. (2007), Vdoskonalennia instytutsijnoi struktury nahliadu za finansovym sektorom, *Bankivs'ka sprava*, № 1, s. 41-56.

3. Moshens'kyj, S. Z. (2008), *Fondovyj rynek ta instytutsijne investuvannia v Ukraini: vplyv na investysijnu bezpeku derzhavy*, ZhDTU, Zhytomyr, 432 s.

4. Moshens'kyj, S. Z. (2008), Modeli derzhavnoho rehuliuвання diial'nosti finansovykh ustanov, *Finansy Ukrainy*, № 6 (151), s. 89-98.

5. Naumenkova, S. V. (2009), Zarubizhnyj dosvid orhanizatsii system rehuliuвання i nahliadu za diial'nistiu finansovykh ustanov, *Finansy Ukrainy*, № 12, s. 20-27.

6. Naumenkova, S. V. and Mischenko, S. V. (2010), *Rynek finansovykh posluh*, Znannia, K., 532 s.

7. Polischuk, A. Ye. and Levchenko, V. P. (2014), Samorehulivni orhanizatsii iak skladova kontseptsii rozvytku nebankivs'kykh finansovykh ustanov, *Stratehiia ekonomichnoho rozvytku Ukrainy*, № 35, s. 187-195, available at: <http://ir.kneu.edu.ua:8080/bitstream/2010/6353/1/187-195.pdf>.

8. Polozhennia pro Natsional'nu komisiiu z tsinnykh paperiv ta fondovoho rynku: Ukaz Prezydenta Ukrainy № 1063/2011 vid 23.11.2011 r., available at: <http://zakon4.rada.gov.ua>.

9. Polozhennia pro Natsional'nu komisiiu, scho zdijsniuie derzhavne rehuliuвання u sferi rynkiv finansovykh posluh: Ukaz Prezydenta Ukrainy № 1070/2011 vid 23.11.2011 r., available at: <http://zakon4.rada.gov.ua>.

10. Stratehiia reformuvannia derzhavnoho rehuliuвання rynkiv nebankivs'kykh finansovykh posluh na 2015-2020 roky : Rozporiadzhennia Natsional'noi komisii, scho zdijsniuie derzhavne rehuliuвання u sferi rynkiv finansovykh posluh vid 19.03.2015 r. № 499, available at: <http://docs.dtk.ua/ua/doc/1095.5222.0>.

Тарасюк А. В.,  
к.е.н., доц., доцент кафедри економіки і підприємництва, Херсонський національний технічний університет, м. Херсон

Шарап А. О.,  
магістр, Херсонський національний технічний університет, м. Херсон

## ДОСЛІДЖЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТУРИСТИЧНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

**Анотація.** У статті розглянуто туристичний потенціал України, зокрема проаналізовано стан туристичної галузі в Україні, де визначена частка прямих надходжень від туристичної сфери до ВВП України. Розглянуто динаміку туристичних потоків України, визначено мету приїзду іноземних громадян в Україну. Досліджено конкурентоспроможність туристичної галузі в Україні методом оцінки конкурентоспроможності країни на базі індексу конкурентоспроможності у сфері подорожей та туризму (ІКПТ). Проаналізовано динаміку змін та особливості підіндексів туристичної конкурентоспроможності України. Розглянуто рейтинг капіталовкладення державних коштів у туристичну галузь України. Визначено конкурентні переваги, які повинні бути взяті за основу формування конкурентоспроможності України в туристичній галузі. Запропоновано заходи для підвищення конкурентоспроможності туристичної галузі України.

**Ключові слова:** туристична галузь, туристичні потоки, конкурентоспроможність, індекс конкурентоспроможності у сфері подорожей та туризму.

Tarasyuk A. V.,  
Ph.D., Associate Professor, Associate Professor of the Department of Economics and Entrepreneurship, Kherson National Technical University, Kherson

Sharap A. O.,  
Master's degree student, Kherson National Technical University, Kherson

## THE STUDY OF THE COMPETITIVENESS OF TOURISM INDUSTRY OF UKRAINE

**Abstract.** The article considers the tourism potential of Ukraine, in particular the tourism industry in Ukraine is analyzed and the share of direct revenues from tourism sector in Ukraine's GDP is determined. The dynamics of tourist flows in Ukraine is considered, and the purposes of foreign citizens arrivals to Ukraine are defined. The competitiveness of the tourism industry in Ukraine by assessing the competitiveness of the country on the basis of Travel & Tourism Competitiveness Index (TTCI) is studied. Analysed the dynamics of changes and the features of subindices of tourism competitiveness of Ukraine. The rating of public funds investment in the tourism industry of Ukraine is studied. The competitive advantages that should be taken as a basis of formation of Ukraine's competitiveness in the tourism sector are determined. The measures to improve the competitiveness of the tourism industry of Ukraine are proposed.

**Keywords:** tourism industry, tourist flows, competitiveness, Travel & Tourism Competitiveness Index.

**Постановка проблеми.** Сьогодні туризм очолює список найважливіших соціально-економічних галузей світової економіки. Він стає стилем життя мільйонів людей на нашій планеті. Вплив туризму на розвиток політичних, соціальних, культурних зв'язків і міжособистісних відносин у міжнародному масштабі став важливим фактом, що зумовив актуальність досліджень конкурентоспроможності туристичної галузі України.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Вагомий внесок у вирішення проблем забезпечення конкурентоспроможності туризму здійснили вітчизняні та зарубіжні науковці А. Александрова, М. Біржаков, М. Жукова, В. Квартальнов, Т. Ткаченко, С. Писаренко, С. Соколенко, Н. Тарнавська, А. Філіпенко, Я. Жаліло. Дослідженню та оцінці конкурентоспроможності туристичної сфери присвячені праці таких вчених, як М. Біль, М. Бойко, В. Гавран, А. Гранберг, О. Гринькевич, В. Безугла, Л. Черчик [1-4, 6].

**Постановка завдання.** У процесі виконання дослідження поставлено завдання проаналізувати стан туристичної галузі в Україні; дослідити конкурентоспроможність туристичної галузі України; визначити заходи для підвищення конкурентоспроможності туристичної галузі України.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Сьогодні туризм виступає важливою частиною світової економіки. За даними Міжнародної туристичної організації частка туризму в світовому ВВП становить близько 9 % та близько 30 % в світовому експорті послуг та 6% від обсягів світової торгівлі. В галузі туризму працює більш ніж 235 млн. осіб, або кожний 12 працівник [10].

Туристичний потенціал України на сьогодні розкрито не повною мірою, про що свідчить 1,9-2,3 % частки туристичної галузі в структурі ВВП країни (рис. 1).

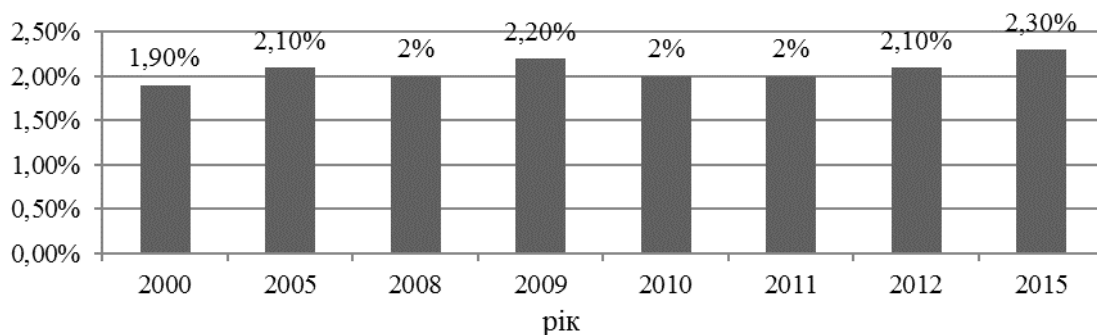
всіма категоріями. Зниження кількості туристів відбулося внаслідок світової фінансової кризи, яка значно вплинула на динаміку в'їзних потоків. Однак у 2014 році знову відбувся спад туристичних потоків у порівнянні з 2013 роком. Це зменшення кількості обслугованих туристів можна пояснити підвищенням валютних курсів (євро та долар), що призвело до підвищення вартості путівок у гривні; нестабільною ситуацією на сході України.

На рисунку 3 відображено, до яких країн виїжджають громадяни України у 2014-2015 роках.

Так, країнами, до яких виїжджає найбільша кількість громадян України за метою поїздки організаційний туризм, у 2015 році є Туреччина, Єгипет, Білорусь, Греція та Росія.

Причини приїзду іноземних громадян в Україну наведені на рис.4.

Проаналізувавши причини приїзду в Україну іноземних громадян за 2015 рік, бачимо, що біль-



**Рис. 1. Частка прямих надходжень від туристичної сфери до ВВП України у період 2000-2015 років**

Аналіз туристичних потоків в Україні показує динамічний розвиток в'їзного туризму протягом останніх 10 років, відносно стабільний розвиток в'їзного туризму та стабільну динаміку внутрішніх потоків [5].

В Україні впродовж 2000-2008 рр. спостерігалось збільшення кількості всіх категорій туристів. У 2009 р. відбулося зменшення кількості туристів за

шість іноземців відвідують Україну з особистих причин. Проте потрібно врахувати, що частина з них приїжджає з метою туризму, та, оскільки він неорганізований та незареєстрований, то його не зараховують до категорії туризму.

Для оцінки конкурентоспроможності туристичної галузі в Україні найдоцільніше застосувати методику оцінки конкурентоспроможності країни на



**Рис. 2. Динаміка туристичних потоків в Україні за 2004-2015 роки**

базі індексу конкурентоспроможності у сфері подорожей та туризму (ІКПТ), який розроблений експертами Всесвітнього економічного форуму. ІКПТ складається з трьох субіндексів: А - законодавче регулювання у сфері подорожей та туризму; Б - бізнес-середовище та інфраструктура у сфері подорожей та туризму; В - людські, культурні та природні ресурси кожної країни у сфері подорожей та туризму. Вони містять 14 груп підіндексів, які об'єднують 75 факторів (рис. 5).

На жаль, у 2015 році Україна була відсутня у даному рейтингу. Але загалом за даним індексом у 2013 р. Україна отримала оцінку в 3,98 бали з семи можливих і посіла 76 місце (найвище місце, яке займала Україна за період розрахунку індексу) серед 140 країн світу [7-9].

для зростання конкурентоспроможності туристичного сектору в економіці України вважалися низький захист прав власності й негативний вплив регуляторного середовища на приплив прямих іноземних інвестицій, які, у свою чергу, обмежили кількість іноземних компаній на вітчизняному ринку. Отже, індекс конкурентоспроможності подорожей і туризму свідчить про недостатній рівень використання туристичного потенціалу в Україні.

За даними Всесвітньої туристичної організації, щороку в світі здійснюється близько 1 млрд. подорожей, понад 52 відсотки з яких у межах країн Європи. Україна посідає одне з провідних місць в Європі за рівнем забезпеченості цінними природними та культурними ресурсами.

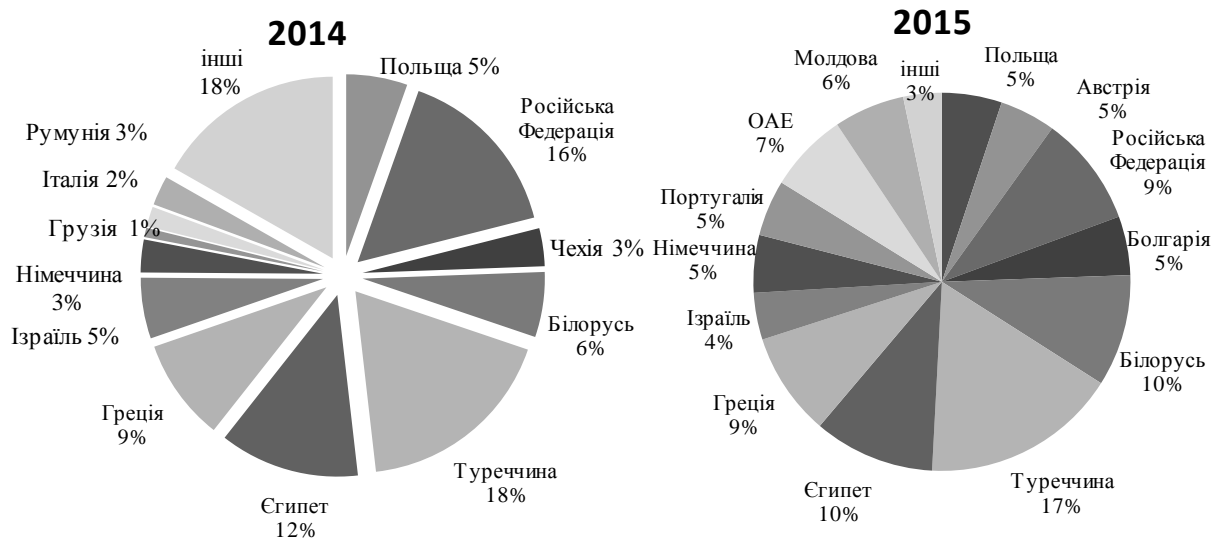


Рис. 3. Візд громадян України до країн за метою поїздки (організований туризм) у 2014-2015 роках

Отже, особливо хороші оцінки Україна отримала за такими показниками: якість охорони здоров'я і гігієни (8 місце), туристична інфраструктура (50 місце), людські ресурси (64 місце). Перешкодами

За рейтингом капіталовкладення державних коштів у туристичну галузь Україна займає 72 місце з 173 країн світу. За 2015 рік у розвиток туристичної галузі Україна інвестувала 0,9 млрд. дол. У 2020 році



Рис. 4. Причини приїзду іноземних громадян в Україну у 2015 році





Рис. 5. Складові індексу конкурентоспроможності у сфері подорожей та туризму (ІКПТ)

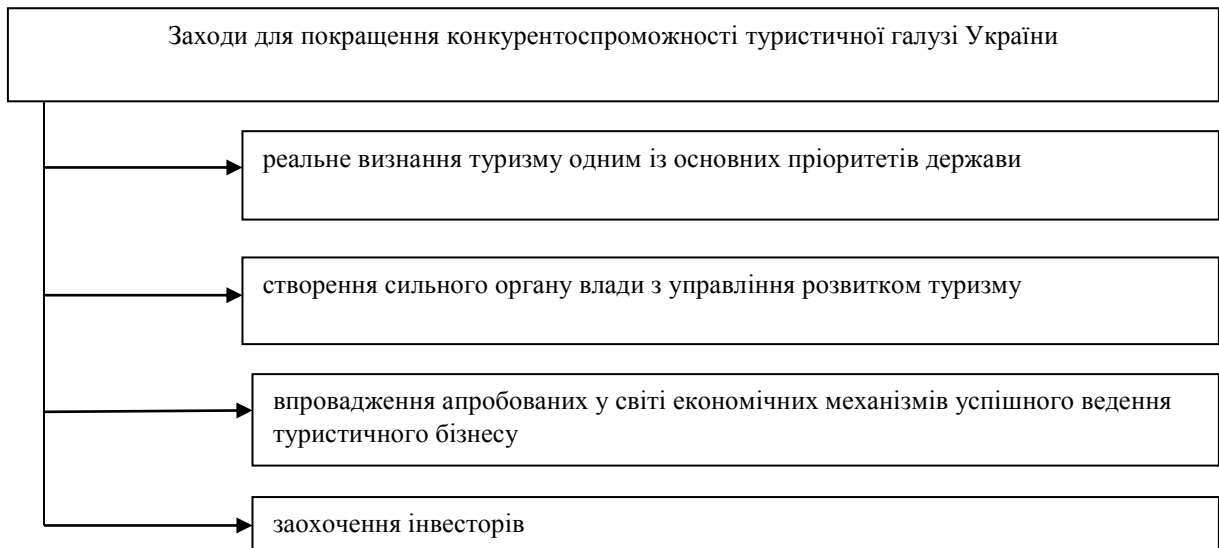


Рис. 6. Заходи для покращення конкурентоспроможності туристичної галузі України

очікується, що капіталовкладення коштів у туристичну галузь України зросте до 1,2 млрд. дол. [10].

До конкурентних переваг, які повинні бути взяті за основу формування конкурентоспроможності України в туристичній галузі на міжнародній арені, можна віднести: унікальний клімат; привабливість туристичної індустрії нашої країни для іноземного інвестування; розвинену інфраструктуру; значний історико-культурний потенціал; регіональну розгалуженість туристичних центрів, що створює різноманітні умови відпочинку; популяризацію вітчизняного туристичного продукту; наявність відповідної нормативно-правової бази в галузі туризму.

На основі проведених досліджень можна сформулювати заходи для покращення конкурентоспроможності туристичної галузі України (рис. 6).

**Висновки і перспективи подальших досліджень у даному напрямі.** Отже, проаналізувавши стан і конкурентоспроможність туристичної галузі України, можна сказати, що Україна по всіх позиціях відрізняється середніми світовими показниками і згідно з прогнозами експертів ради в довготерміновій перспективі до 2020 року буде втрачати свої позиції на світовому туристичному ринку, що підтверджується низькими оцінками рівня конкурентоспроможності України в рейтингу Світового економічного форуму.

Таблиця 1

**Динаміка змін та особливості підіндексів туристичної конкурентоспроможності України за 2009-2013 рр.**

Роки	Субіндекс А. Структура регулювання сфери подорожей та туризму									
	Державне регулювання у сфері туризму		Екологічна стійкість		Рівень безпеки		Якість охорони здоров'я і гігієни		Пріоритетність розвитку туризму	
	ранг	значення	ранг	значення	ранг	значення	ранг	значення	ранг	значення
2009	104	3,8	79	4,31	86	4,74	18	6,44	87	4,03
2011	107	3,78	88	4,24	82	4,54	17	6,51	101	4,06
2013	114	3,90	92	4,30	77	4,65	8	6,55	84	4,24
Темп приросту в звітному році до попереднього										
2013/2011	-7	3,17	4	1,41	5	2,42	9	0,61	17	4,43
Роки	Субіндекс Б. Бізнес-середовище та інфраструктура									
	Інфраструк. авіатранспорту		Інфраструк. наземного транспорту		Туристична інфраструк.		Інформтелеком. інфраструк.		Цінова конкурентоспроможність	
	ранг	значення	ранг	значення	ранг	значення	ранг	значення	ранг	значення
2009	94	2,57	72	3,32	55	3,71	51	3,37	116	3,88
2011	93	2,6	74	3,41	53	4,43	68	3,25	119	3,95
2013	78	2,80	73	3,52	50	4,63	70	3,13	110	4,01
Темп приросту в звітному році до попереднього										
2013/2011	15	7,69	1	3,22	3	4,51	-2	-3,69	9	1,52
Роки	Субіндекс В. Людські, культурні й природні ресурси									
	Людські ресурси		Сприйняття туризму в країні		Природні ресурси		Культурні ресурси			
	ранг	значення	ранг	значення	ранг	значення	ранг	значення	ранг	значення
2009	68	5,07	66	4,74	112	2,4	88	1,79		
2011	68	4,88	117	4,23	119	2,31	86	1,9		
2013	65	4,93	101	4,33	102	3,03	80	2,08		
Темп приросту в звітному році до попереднього										
2013/2011	3	1,02	16	2,36	17	31,17	6	9,47		

### ЛІТЕРАТУРА

1. Безугла В. О. Аналіз конкурентоспроможності регіонів України / В. О. Безугла // Регіональна економіка. – 2004. – № 4 (34). – С. 64-68.
2. Бойко М. Г. Туристична привабливість України: закономірності формування та орієнтири розвитку / М. Г. Бойко // Інвестиції: практика та досвід. – 2009. – № 16. – С. 34-39.
3. Гавран В. Я. Управління інвестиційною діяльністю в рекреаційно-туристичній сфері : дис. канд. екон. наук: 08.02.03 / В. Я. Гавран. – Львів, 2002. – 203 с.
4. Гринькевич О. С. Удосконалення оцінки конкурентоспроможності туристичного продукту регіону / О. С. Гринькевич, М. М. Біль // Регіональна економіка. – 2009. – № 4. – С. 40-46.

5. Туристичні потоки України. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.

6. Черчик Л. М. Оцінка рівня привабливості розвитку рекреаційного природокористування для регіонів України / Л. М. Черчик ; Луцький Видавничий центр ЛДТУ, 2006. – 120 с.

7. The Travel & Tourism Competitiveness Report 2009. Managing in a Time of Turbulence. – World Economic Forum. – Режим доступу : <http://www.weforum.org/reports/travel-tourism-competitiveness-report-2009>.

8. The Travel & Tourism Competitiveness Report 2011. Beyond the Downturn. – World Economic Forum. – Режим доступу : <http://www.weforum.org/reports/travel-tourism-competitiveness-report-2011>.

9. The Travel & Tourism Competitiveness Report 2013. Reducing Barriers to Economic Growth and Job Growth - World Economic Forum. – Режим доступу : <http://reports.weforum.org/travel-and-tourism-competitiveness-report-2013>.

10. Regional Programme for Europe. – World Tourism Organization Network. – Режим доступу : <http://europe.unwto.org/>.

#### REFERENCES

1. Bezuhla, V. O. (2004), Analiz konkurentospromozhnosti rehioniv Ukrainy, *Rehional'na ekonomika*, №4(34), s. 64-68.

2. Bojko, M. H. (2009), Turystychna pryvablyvist' Ukrainy: zakonmirnosti formuvannia ta oriientyry rozvytku, *Investytsii: praktyka ta dosvid*, №16, s. 34-39.

3. Havran, V. Ya. (2002), Upravlinnia investytsijnoiu diial'nistiu v rekreatsijno-turystychnij sferi : dys. kand. ekon. nauk: 08.02.03, L'viv, 203 s.

4. Hryn'kevych, O. S. and Bil', M. M. (2009), Udoskonalennia otsinky konkurentospromozhnosti turystychnoho produktu rehionu, *Rehional'na ekonomika*, №4, s. 40-46.

5. Turystychni potoky Ukrainy. Derzhavna sluzhba statystryky Ukrainy, available at: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

6. Cherchyk, L. M. (2006), *Otsinka rivnia pryvablyvosti rozvytku rekreatsijnoho pryrodokorystuvannia dlia rehioniv Ukrainy*, Luts'kyj Vydavnychyj tsentr LDTU, 120 s.

7. The Travel & Tourism Competitiveness Report 2009. Managing in a Time of Turbulence. – World Economic Forum, available at: <http://www.weforum.org/reports/travel-tourism-competitiveness-report-2009>.

8. The Travel & Tourism Competitiveness Report 2011. Beyond the Downturn. – World Economic Forum, available at: <http://www.weforum.org/reports/travel-tourism-competitiveness-report-2011>.

9. The Travel & Tourism Competitiveness Report 2013. Reducing Barriers to Economic Growth and Job Growth - World Economic Forum, available at: <http://reports.weforum.org/travel-and-tourism-competitiveness-report-2013>.

10. Regional Programme for Europe. - World Tourism Organization Network, available at: <http://europe.unwto.org/>.

Мацера С. М.,

к.е.н., доц., декан факультету економіки та підприємництва, доцент кафедри маркетингу та підприємництва, Вінницький кооперативний інститут, м. Вінниця

## ОСОБЛИВОСТІ ЗАЛУЧЕННЯ ПРЯМИХ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В УКРАЇНІ

***Анотація.** У статті визначено особливості залучення прямих іноземних інвестицій в економіку України, що складаються з позитивних та негативних аспектів інвестиційного середовища та інвестиційного клімату країни. Автором здійснено аналіз динаміки залучених іноземних інвестицій, охарактеризовано галузі національного господарства, які отримують найбільше іноземного капіталу. Також здійснено дослідження регіонального розподілу залучених іноземних інвестицій в Україні та визначено найбільші області-реципієнти інвестицій. У статті наведено результати рейтингових оцінювань інвестиційного середовища в Україні та визначено негативні аспекти під час залучення прямих іноземних інвестицій. Автором узагальнено позитивні та негативні сторони інвестиційного клімату в Україні та запропоновано шляхи вирішення основних проблем надходження іноземного капіталу в економіку країни.*

**Ключові слова:** прями іноземні інвестиції, інвестиційна привабливість, інвестиційне середовище, державне регулювання інвестиційної діяльності, регіональний розподіл іноземних інвестицій.

Matsera S. M.,

Ph.D., Associate Professor, Dean of the Faculty of Economics and Entrepreneurship, Associate Professor of the Department of Marketing and Entrepreneurship, Vinnytsya Cooperative Institute, Vinnytsya

## FEATURES OF ATTRACTION OF THE FOREIGN DIRECT INVESTMENTS IN UKRAINE

***Abstract.** The article defines the peculiarities of foreign direct investments in Ukraine, consisting of the positive and negative aspects of the investment environment and investment climate of the country. The author analyzes the dynamics of attracted foreign investments, characterizes the branches of the national economy that receive the most foreign capital. Also, the research of the regional distribution of foreign investments in Ukraine is implemented and the largest regions – recipients of investments are determined. The article provides the results of the rating assessments of the investment environment in Ukraine and identifies the negative aspects while attracting foreign direct investments. The author generalized positive and negative aspects of investment climate in Ukraine and proposed the ways of solving the basic problems of capital inflows into the economy.*

**Keywords:** foreign direct investments, investment attractiveness, investment environment, government regulation of investment activities, regional distribution of foreign investments.

**Постановка проблеми.** Проблема інвестиційної привабливості та сприятливого інвестиційного середовища в Україні протягом тривалого періоду є актуальною. На сьогодні дуже важливим є процес збільшення надходження обсягів іноземного капіталу в Україну, оскільки ці кошти є значним додатковим ресурсом для економічного зростання країни та вирішення проблем на рівні незбалансованості економічного розвитку її регіонів. Крім того, важливо враховувати і той факт, що прями іноземні інвестиції можуть розглядатися не лише як джерело капіталу, але також як потік нових технологій, навиків менеджменту і системи маркетингу та логістики, що, у свою чергу, стимулюють конкуренцію, новачі,

аккумуляцію капіталу і завдяки цьому створюють робочі місця та спричиняють економічне зростання.

Україна як одна з європейських країн має ряд переваг, які приваблюють іноземного інвестора, та характеризується низкою негативних моментів, що заважають реалізувати потенціал інвестиційної політики країни. Незважаючи на значну кількість досліджень, особливості залучення прямих іноземних інвестицій в економіку України пов'язані з потребою постійного моніторингу та детального вивчення їх оперативних змін. За змінами інвестиційного середовища проводиться постійний нагляд з боку іноземних організацій та рейтингових агентств. Однак, на нашу думку, питання покращення інвестиційного

клімату є першочерговими завданнями для вітчизняної науки. Отримання актуальної інформації про двоякий вплив іноземного інвестування на економіку країни-реципієнта допоможе якнайшвидше вирішити основні проблеми формування і збереження стійкого інтересу інвесторів до країни і сприяттню залученню інвестицій.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженню проблематики залучення іноземних інвестицій присвятили свої роботи такі вчені: А. Пересяда, В. Петрушевська, І. Бланк, В. Швець, А. Гайдуцький, В. Шевчук, О. Носова, Л. Борщ та ін.

**Постановка завдання.** Метою дослідження є визначення особливостей, що складаються з позитивних та негативних аспектів, під час залучення прямих іноземних інвестицій в економіку України.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Впродовж останніх декількох років в Україні спостерігається покращення ситуації щодо залучення іноземних інвестицій в економіку країни (табл. 1). Проте обсяги залучених інвестицій на сьогодні не відповідають тому рівню, який реально необхідний вітчизняній економіці.

За даними Державної служби статистики, обсяг залучених із початку інвестування прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу) в економіку України на 31 грудня 2015 р. становив 43371,4 млн дол. США,

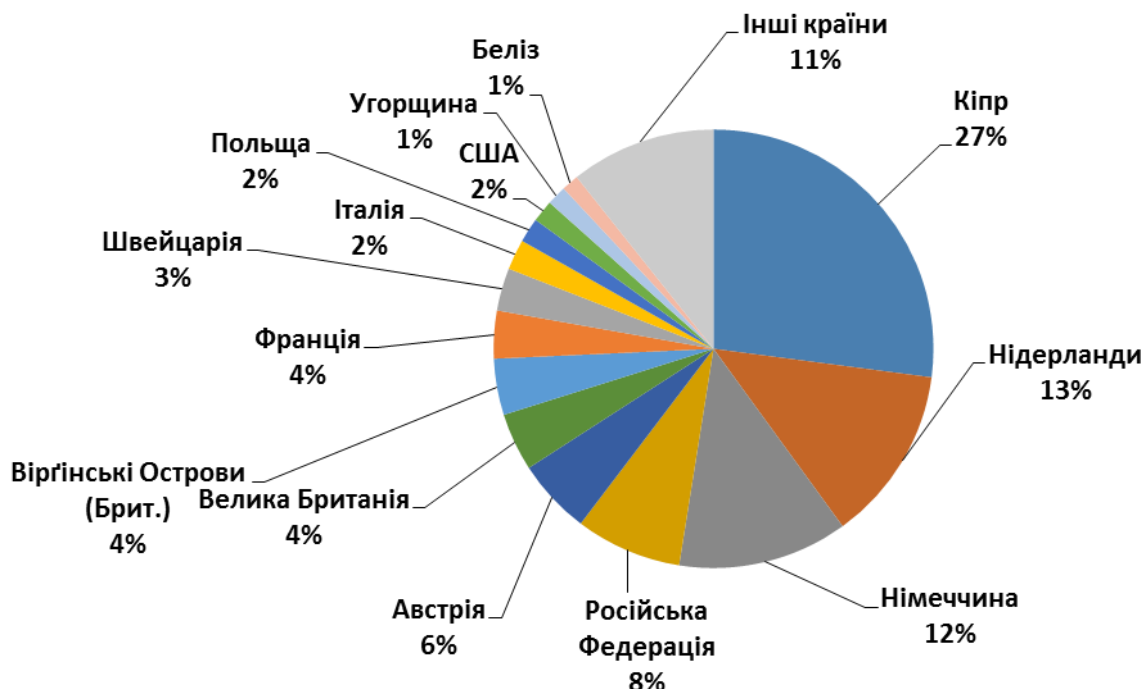
що у розрахунку на душу населення становить 1014,29 дол. США [9].

Таблиця 1

**Обсяги прямих іноземних інвестицій за 2010-2015 рр.\***

Станом на 01.01	Прямі іноземні інвестиції в Україну	Прямі інвестиції з України
2010	39175,7	6204,0
2011	43836,8	6846,3
2012	48991,4	6878,9
2013	53679,3	6462,6
2014 (без зони АТО)	575056,4	6597,4
2015 (без Криму)	45744,8	6350,6
31.12.2015 (без зони АТО)	43371,4	6210,0

\*Джерело: Державна служба статистики [9]



**Рис. 1. Прямі іноземні інвестиції (акціонерний капітал) із країн світу в економіці України станом на 31.12.2015 р.<sup>1\*</sup>**

<sup>1</sup>Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції.

\*Джерело: Державна служба статистики [9]

Примітка. Перелік країн визначено, зважаючи на найбільші обсяги інвестицій, що здійснені в економіку України.

У 2015 р. в економіку України іноземними інвесторами вкладено 3763,7 млн дол. США та вилучено 891,3 млн дол. США прямих інвестицій (акціонерного капіталу). Зменшення вартості акціонерного капіталу за рахунок переоцінки, утрат та перекласифікації становило 5245,8 млн дол. США, у т.ч. за рахунок курсової різниці 5024,3 млн дол. США [6].

Інвестиції надійшли зі 134 країн світу. З країн ЄС із початку інвестування внесено 33042,3 млн дол. США інвестицій (76,2% загального обсягу акціонерного капіталу), з інших країн світу – 10329,1 млн дол. США (23,8%) [9]. До десятки основних країн-інвесторів, на які припадає 83,0% загального обсягу прямих інвестицій, входять: Кіпр – 11744,9 млн дол. США, Нідерланди – 5610,7 млн дол. США, Німеччина – 5414,3 млн дол. США, Російська Федерація – 3392,1 млн дол. США, Австрія – 2402,4 млн дол. США, Велика Британія – 1852,5 млн дол. США, Вірджинські Острови (Брит.) – 1798,9 млн дол. США, Франція – 1528,1 млн дол. США, Швейцарія – 1364,2 млн дол. США та Італія – 972,4 млн дол. США (рис. 1).

Основними регіонами, в які спрямовувалася переважна більшість інвестицій, є промислово розви-

нені області. Найбільший обсяг іноземних інвестицій надходить до шести регіонів України: Дніпропетровської, Харківської, Київської, Львівської, Одеської, Запорізької областей та до міста Києва (понад 80 % всіх залучених прямих іноземних інвестицій) (табл. 2).

Зазначені регіони є такими, що на сьогодні є найбільш економічно розвиненими та інвестиційно привабливими для іноземних інвесторів. Однак таке спрямування прямих іноземних інвестицій у регіональному розрізі не сприяє рівномірному соціально-економічному розвитку регіонів та посилює подальше збільшення розриву в їх розвитку.

На підприємствах промисловості станом на 31.12.2015 р. зосереджено 13280,1 млн дол. США (30,6%) прямих інвестицій, у т.ч. переробної – 11331,7 млн дол. США, добувної промисловості й розроблення кар'єрів – 1243,6 млн дол. США, з постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря – 629,6 млн дол. США. У підприємства металургійного виробництва, виробництва готових металевих виробів внесено 5309,7 млн дол. США прямих інвестицій, виробництва харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів – 2426,0 млн дол. США,

Таблиця 2

Розподіл прямих іноземних інвестицій в Україну за областями у 2010-2015 рр.\*

Області	У сумі, млн дол. США			У %		
	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.
<i>Україна</i>	57 056,4	45 744,8	43 371,4	100	100	100
АР Крим	1608,9	-	-	2,82	-	-
Вінницька	278,7	250,9	187,1	0,49	0,55	0,43
Волинська	339,3	271,8	248,1	0,59	0,59	0,57
Дніпропетровська	9092,1	7758,7	7182,9	15,94	16,96	16,6
Донецька	3510,5	2550,4	1827,7	6,15	5,58	4,2
Житомирська	387,7	286	249,3	0,68	0,63	0,57
Закарпатська	447,4	376,6	311,5	0,78	0,82	0,72
Запорізька	1124,7	885,2	931,7	1,97	1,94	2,15
Івано-Франківська	813,5	925,9	836,6	1,43	2,02	1,93
Київська	1948,3	1653,8	1627,1	3,41	3,62	3,8
Кіровоградська	150,9	84,7	64,4	0,26	0,19	0,15
Луганська	889,8	671,1	582,4	1,56	1,47	1,34
Львівська	1706	1374,9	1248,1	2,99	3,01	2,9
Миколаївська	280,5	232,6	212,7	0,49	0,51	0,49
Одеська	1670,7	1432,5	1337,4	2,93	3,13	3,1
Полтавська	1065,1	1029,1	1000,6	1,87	2,25	2,3
Рівненська	312,9	269,3	220,2	0,55	0,59	0,51
Сумська	427,2	264,7	201,6	0,75	0,58	0,46
Тернопільська	68,2	56,4	50,1	0,12	0,12	0,12
Харківська	2216,3	1726	1569,5	3,88	3,77	3,6
Херсонська	279,4	210,4	210,6	0,49	0,46	0,49
Хмельницька	225,5	189,2	166,8	0,40	0,41	0,38
Черкаська	890	510,4	352,9	1,56	1,12	0,81
Чернівецька	69,8	68,7	59,3	0,12	0,15	0,14
Чернігівська	128,6	103,8	92,2	0,23	0,23	0,21
м. Київ	29932	23183,1	20770,8	52,46	50,68	47,89

\*Розраховано автором за даними Державної служби статистики

виробництва гумових і пластмасових виробів, іншої неметалевої мінеральної продукції – 1097,6 млн дол. США, машинобудування, крім ремонту і монтажу машин і устаткування – 808,8 млн дол. США, виробництва хімічних речовин і хімічної продукції – 747,9 млн дол. США. [9]. Створюючи сприятливі умови для вкладання іноземного капіталу, практично в усіх країнах світу процес залучення іноземних інвестицій у тій чи іншій формі регламентується: їхній приплив заохочують в одні галузі виробництва й обмежують в інші. У розвинених країнах існують обмеження на право власності на підприємства стратегічних галузей з боку іноземних інвесторів і ступені їх впливу і правомочності. Отже, якщо Україна прагне зміцнити свою економічну безпеку, вона має не просто забезпечити зростання надходження обсягів прямих інвестицій, а дотримуватися виваженої державної інвестиційної стратегії.

Як показує практика, іноземних інвесторів більше приваблюють види діяльності з більш високим рівнем рентабельності. Так, в установах фінансової та страхової діяльності акумульовано 11823,9 млн дол. США, або 27,3% загального обсягу прямих інвестицій, на підприємствах оптової та роздрібною торгівлі; ремонту автотранспортних засобів і мотоциклів – 5659,5 млн дол. США (13,0%), в організаціях, що здійснюють операції з нерухомим майном, – 3482,8 млн дол. США (8,0%), у сфері інформації та телекомунікацій – 2308,7 млн дол. США (5,3%), професійної, наукової та технічної діяльності – 2174,5 млн дол. США (5,0%) [6].

При оцінюванні реалізації інвестиційної політики України міжнародними рейтинговими агентствами існує ряд позитивних моментів. Так, у рейтингу інвестиційної привабливості країн світу International Business Compass 2015, опублікованому компанією BDO, Україна за 2015 рік піднялася на 20 позицій. Розташовуючись на 89 місці, Україна входить до переліку країн, що показали найкраще зростання за рік, нарівні з Білоруссю і Латвією. Для порівняння: у 2014 р. Україна займала 109 місце [7].

У рейтингу легкості ведення бізнесу, за даними Світового банку, Україна посіла 83 місце, покращивши свої позиції на 4 пункти порівняно з минулим роком. У доповіді Doing Business 2016 відзначається, що ключовою реформою, яка сприяла підвищенню рейтингу України, є спрощення реєстрації бізнесу. Так, у сфері реєстрації підприємств Україна посіла 30 місце, покращивши свої позиції на 40 пунктів у порівнянні з минулим роком [1]. Також в Україні скорочено час на реєстрацію підприємства платником податків та скасовано збір за державну реєстрацію бізнесу.

Задля спрощення порядку залучення іноземних інвестицій та сприяння відновлення економіки держави, наближення законодавства України до стандартів Європейського Союзу Президент України П. Порошенко підписав Закон “Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо скасування обов’язковості державної реєстрації іноземних інвестицій” (31.05.2016 р. № 1390-VIII), який

скасовує обов’язкову держреєстрацію іноземних інвестицій і спрощує їх залучення в Україну [7].

Більшість експертів, фахівців, юристів вважають, що скасування державної реєстрації іноземних інвестицій позитивно позначиться на підвищенні позиції України у рейтингу Doing Business та індексу інвестиційної привабливості (International Business Compass), а також призведе до зростання прямих інвестицій в Україну.

Однак для подальшого покращення інвестиційного клімату України актуальним на сьогодні є питання вдосконалення правової та організаційної бази для підвищення дієздатності механізмів забезпечення сприятливого інвестиційного клімату й формування основи збереження та підвищення конкурентоспроможності вітчизняної економіки.

За оцінками вітчизняних та іноземних експертів, інвестиційний клімат в Україні залишається несприятливим, водночас активність суб’єктів інвестиційної діяльності є недостатньо високою, що обумовлено такими причинами, як [1, 5, 11, 12, 13]: несприятливий інвестиційний клімат через недосконале законодавство та нестійку політичну ситуацію; нестабільність вітчизняного податкового законодавства; високий податковий тиск на капітал підприємств; неузгодженість чинних нормативно-правових документів, що регулюють інвестиційну діяльність; різні умови господарювання вітчизняних та іноземних інвесторів; відсутність дієвої системи страхування іноземних інвестицій; невисокий рівень національного інвестиційного менеджменту; нерозвиненість вітчизняної інвестиційної інфраструктури; низька ефективність функціонування національного фондового ринку; підвищений рівень інфляції; негативний міжнародний імідж України протягом тривалого часу; недостатня інформованість потенційних інвесторів у багатьох країнах про стан і перспективи розвитку України; відсутність гарантій щодо забезпечення прав власності іноземних інвесторів. До зазначеного переліку також варто додати військові дії на сході України. Однак серед негативних характеристик інвестиційного клімату та інвестиційного середовища існує ряд позитивних моментів, які підвищують інвестиційну привабливість країни, серед яких дешевий доступ до українського сировинного ринку, науково-технологічної бази та кваліфікованої робочої сили.

До основних переваг іноземного інвестування для економіки України можна віднести створення нових робочих місць, посилення внутрішньої конкуренції, надходження сучасної техніки та обладнання, а також безпосередньо залучення додаткових фінансових ресурсів в економіку України, що забезпечує збільшення податкових надходжень до бюджету.

Проте варто зауважити: сьогодні державна політика в сфері залучення прямих іноземних інвестицій характеризується відсутністю контролю за частками залучених інвестицій у розрізі сфер економічної діяльності, на законодавчому рівні не визначено перелік стратегічних галузей, участь іноземного капіталу в яких не вплине на національну безпеку країни.

Варто зазначити, що найбільше інвесторів цікавлять проекти, розраховані на короткострокову перспективу, з найшвидшим терміном окупності. Тому для покращення інвестиційного клімату України необхідно зменшити фіскальний тиск на бізнес та знизити податки, активізувати розвиток українського ринку цінних паперів, забезпечити умови для розвитку сучасних фондових інструментів та біржової інфраструктури, знищити корупцію на всіх рівнях влади, зменшити рівень бюрократії та спростити регуляторне середовище, а також збільшити попит громадян на українську продукцію. Окрім цього, покращенню інвестиційної діяльності сприятиме надання пільг малому та середньому бізнесу, можливість реалізації вже розроблених інвестиційних проектів.

Надходження інвестицій в економіку держави чи регіону є фактором однозначно позитивним. Проте внутрішні інвестиції виглядають набагато привабливішими, ніж зовнішні, з точки зору структурної перебудови економіки та економічної безпеки держави.

Прямі іноземні інвестиції, кредити МВФ і приватизація, всупереч очікуванням всіх українських урядів, самі по собі не призведуть до економічного прориву. Вони мають стати поштовхом до внутрішніх інвестицій. Досвід країн, що створили “економічне диво”, показує: тільки акцент на внутрішні ресурси може забезпечити країні довгостроковий економічний розвиток. Але мова має йти не про відмову від іноземних інвестицій, які дуже необхідні, а про нейтралізацію негативних ефектів, про забезпечення інвестиційного механізму системою безпеки.

**Висновки і перспективи подальших досліджень у даному напрямі.** Сьогодні в Україні спроможність акумулювання внутрішніх інвестиційних ресурсів є досить низькою. Об’єктивні закони світової економіки, процеси міжнародної міграції капіталу свідчать про те, що Україна не може стояти осторонь від активного залучення і використання іноземного капіталу.

Обсяг залучених прямих іноземних інвестицій в Україні має тенденцію до зростання, однак не є достатнім для активного економічного зростання країни. Основними факторами, що сприяють зниженню зацікавленості іноземних інвесторів у процесі капіталовкладення, є політична та законодавча нестабільність, проблема надання надійних гарантій захисту від змін українського законодавства, вагомий податковий та адміністративний тиск, високий рівень корумпованості та бюрократизму, високий рівень інфляції в країні та складний процес реєстрації, ліцензування і митних процедур. До цього додається низький рівень розвитку інфраструктури фінансового ринку, зокрема ринку цінних паперів. Також існують значні дисбаланси у регіональному та галузевому розрізі залучення іноземного капіталу, що не сприяє соціально-економічному розвитку окремих регіонів України. Першочерговими шляхами вирішення проблем іноземного інвестування мають бу-

ти: поліпшення інвестиційного клімату через удосконалення законодавства у відповідності до європейських норм; впровадження механізму страхування ризиків іноземного інвестування та надання урядових гарантій інвесторам на законодавчому рівні, активний розвиток та використання інструментів фінансового ринку. На нашу думку, саме ці основні кроки здатні покращити інвестиційну привабливість України та її регіонів і забезпечити надходження необхідних обсягів іноземного капіталу в економіку країни.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Ведення бізнесу 2016. Міжнародний банк реконструкції та розвитку / Світовий банк [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://russian.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/ukraine/>.
2. Гайдуцький А. Не за крихти. Україні потрібна якісно нова стратегія залучення іноземного капіталу / А. Гайдуцький [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://gazeta.dt.ua/finances/ne-za-krihti-ukrayini-potribna-yakisno-novastrategiya-zaluchennya-inozemnogo-kapitalu.html>.
3. Гура А. О. Інвестиційний клімат в Україні: сучасний стан та напрями покращення / А. О. Гура // Збірник наукових праць ХНПУ ім. Г. С. Сковороди “Економіка”. – 2015. – С. 188-196.
4. Денисюк О. М. Аналіз інвестиційного середовища України: сучасні тенденції та перспективи [Електронний ресурс] / О. М. Денисюк // Інвестиції: практика та досвід. – 2015. – № 21. – С. 7-11. – Режим доступу : [http://www.investplan.com.ua/pdf/21\\_2015/3.pdf](http://www.investplan.com.ua/pdf/21_2015/3.pdf).
5. Звіт про інвестиційну привабливість регіонів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrproject.gov.ua/>.
6. Звіт про прямі іноземні інвестиції в Україну [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.euy.com.ua>.
7. Офіційний веб-портал Міністерства закордонних справ України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://mfa.gov.ua/>.
8. Офіційний веб-сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.me.gov.ua/?lang=uk-UA>.
9. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
10. Рейтинги: Індекс глобальної конкурентоспроможності, Індекс економічної свободи [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.heritage.org>.
11. Швець В. Я. Аналіз інвестиційного клімату в економіці України та шляхи його покращення / В. Я. Швець // Економічний нобелівський вісник. – 2014. – № 1. – С. 502-508.
12. Investment and Trade Foundation [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://inve-trade.eu/ru/investments/article>.



13. UNCTAD World Investment Report 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.unctad.org/Templates/>.

#### REFERENCES

1. Vedennia biznesu 2016. Mizhnarodnyj bank rekonstruktsii ta rozvytku / Svitovyj bank, available at: <http://russian.doingbusiness.org/data/exploreconomies/ukraine/>.

2. Hajduts'kyj A. Ne za krykhty. Ukraini potribna yakisno nova stratehiia zaluchennia inozemnoho kapitalu, available at: <http://gazeta.dt.ua/finances/ne-za-krihti-ukrayini-potribna-yakisno-novastrategiya-zaluchennya-inozemnogo-kapitalu.html>.

3. Hura, A. O. (2015), Investytsijnyj klimat v Ukraini: suchasnyj stan ta napriamy pokraschennia, *Zbirnyk naukovykh prats' KhNPU im. H. S. Skovorody «Ekonomika»*, s. 188-196.

4. Denysiuk, O. M. (2015), Analiz investytsijnogo seredovyscha Ukrainy: suchasni tendentsii ta perspektyvy, *Investytsii: praktyka ta dosvid*, № 21, s. 7-11, available at: [http://www.investplan.com.ua/pdf/21\\_2015/3.pdf](http://www.investplan.com.ua/pdf/21_2015/3.pdf).

5. Zvit pro investytsijnu pryvablyvist' rehioniv, available at: <http://www.ukrproject.gov.ua/>.

6. Zvit pro priami inozemni investytsii v Ukrainu, available at: <http://www.ey.com/ua>.

7. Ofitsijnyj veb-portal Ministerstva zakordonnykh sprav Ukrainy, available at: <http://mfa.gov.ua/ua>.

8. Ofitsijnyj veb-sajt Ministerstva ekonomichnoho rozvytku i torhivli Ukrainy, available at: <http://www.me.gov.ua/?lang=uk-UA>.

9. Ofitsijnyj sayt Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy, available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

10. Rejtyngy: Indeks hlobal'noi konkurentospro-mozhnosti, Indeks ekonomichnoi svobody, available at: <http://www.heritage.org>.

11. Shvets', V. Ya. (2014), Analiz investytsijnogo klimatu v ekonomitsi Ukrainy ta shliakhy joho pokraschennia, *Ekonomichnyj nobelivs'kyj visnyk*, №1, s. 502-508.

12. Investment and Trade Foundation, available at: <http://inve-trade.eu/ru/investments/article>.

13. UNCTAD World Investment Report 2015, available at: <http://www.unctad.org/Templates/>.

Мордовець А. В.,

аспірант, Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця, м. Харків

## МОДЕЛЮВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ ПАРТНЕРСЬКИХ ВІДНОСИН В СФЕРІ МІЖСЕКТОРАЛЬНОЇ ВЗАЄМОДІЇ

**Анотація.** У статті проаналізовано процес управління партнерськими відносинами, адже в умовах обмежених ресурсів взаємодія державного та приватного сектора є запорукою якісної державної політики. Використовуючи методику сценарного моделювання, проаналізовано взаємозв'язки суб'єктів партнерських відносин. У межах синергетичного підходу визначено напрямки управління розвитком партнерських відносин для підвищення рівня конкурентоспроможності національної економіки. Сформовано дворівневий організаційно-економічний механізм партнерських відносин у транспортній сфері. Перший рівень формує система державних органів влади та активних елементів (стосовно яких державні органи влади застосовують механізм стимулювання щодо вирішення суспільно значимих завдань), другий рівень - спеціальна проектна компанія та виконавці проекту.

**Ключові слова:** державна політика, партнерські відносини, державні органи влади, суб'єкти господарювання, сценарне моделювання.

Mordovets A. V.,

Postgraduate, Semen Kuznets Kharkiv National University of Economics, Kharkiv

## MODELING OF ORGANIZATIONAL&ECONOMIC MECHANISM OF PARTNERSHIPS IN THE FIELD OF INTERSECTORAL INTERACTION

**Abstract.** The article analyzes the management of partnerships, because in conditions of limited resources interaction between the public and private sector is the key to effective state policy. Using the methodology of scenario modeling, the relationships among the subjects of partnerships are analyzed. Within a synergistic approach the directions of management of partnerships development are defined with the aim to increase the competitiveness of the national economy. The two-level organizational&economic mechanism of partnerships in the transport sector is formed. The first level is formed by the system of state bodies and active elements (for which state bodies use incentive mechanism to solve socially important issues), the second level - a special project company and project implementers.

**Keywords:** state policy, partnerships, state bodies, businesses, scenario modeling.

**Постановка проблеми.** Однією з основних функцій держави є забезпечення економічного прогресу, зростання доходів населення, конкурентоспроможності національної економіки тощо. В умовах обмежених ресурсів, зростаючих потреб населення необхідні налагоджені ефективно діючі канали взаємодії між органами державної влади та суб'єктами господарювання, які будуть виступати запорукою якісної державної політики, спрямованої на потреби населення, її підконтрольності суспільству, відповідності стратегічним національним інтересам.

Організація та управління взаємодії органів влади та суб'єктів господарювання мають великий вплив на формування державної політики будь-якої держави. При цьому актуальним питанням є сутність (що покладено в основу даного процесу) співпраці державних органів влади та представників бізнесу, адже взаємодія державного та приватного секторів в умовах ринкової економіки може стати одним із найбільш діючих механізмів, який здатний забезпечити комплексний економічний розвиток країни в цілому та досягнення цілей суб'єктів господарювання.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженням питань відносно формування організаційно-економічного механізму в сферах економіки присвячені праці Б. Данилишина [1], Г. Козаченко [2], В. Кравців [3], Ю. Лузана [4], І. Моргачова [5], С. Хлобистова [6] та ін. Розглядом проблем реалізації організаційно-економічних моделей у процесі формування державної політики займалися такі вчені, як С. Матвеев [7], В. Бакуменко, П. Надолішній [8], О. Кулініч [9] та ін. Незважаючи на значну теоретичну розробленість проблем відносно взаємодії органів влади та суб'єктів господарювання, залишається мало дослідженим питання формування моделі організаційно-економічного розвитку партнерських відносин.

**Постановка завдання.** Метою дослідження є формування дворівневої моделі реалізації партнерських відносин із урахуванням організаційно-інституційного середовища транспортної сфери.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Управління партнерськими відносинами в межах формування адекватної державної політики повинно базуватися на обґрунтованому прогнозі майбутнього.

В умовах економічної нестабільності прогнозування розвитку партнерських відносин полягає у виборі оптимальної, найбільш адекватної стратегії державної політики, однак вибір єдиного прогнозу є ризикованим, що обумовлено наявністю значної кількості варіантів майбутнього. Традиційні методи прогнозування не відповідають потребам зовнішнього середовища, що обумовлює необхідність вибору методів прогнозування в залежності від мети дослідження.

Серед кількісних методів прогнозування можна виділити метод сценаріїв, що передбачає оцінку варіації показників ефективності проектів в умовах розгляду обмеженої кількості сценаріїв розвитку подій за проектом; метод теорії ігор передбачає використання спеціальних критеріїв (критерій Вальда, критерій Севіджа, критерій Гурвіца тощо) вибору найбільш доцільного проекту з сукупності альтернативних в умовах невизначеності [10]; побудова “дерева рішень” забезпечує узгодження процесу прийняття наступних інвестиційних рішень із результатами раніше прийнятих, що визначають сценарії подальшого розвитку подій [11]; метод перевірки стійкості (розрахунку критичних точок) дозволяє оцінити ступінь стійкості проекту щодо можливих змін умов реалізації; імітаційне моделювання за методом Монте-Карло являє собою поєднання методів аналізу чутливості та аналізу сценаріїв на основі теорії ймовірності [12], дає найбільш точні й обґрунтовані оцінки ймовірності порівняно з вищеописаними методами, оскільки передбачає оцінку варіації показників ефективності проектів на підставі безлічі отриманих значень у результаті програмного моделювання.

Активне використання сценарного моделювання в макро- та мезоекономічному аналізі забезпечує можливість своєчасної корекції стратегічних цільових орієнтирів державної політики з урахуванням впливу змін макроекономічних та глобальних тенденцій [13, с. 327]. Моделювання є ефективним інструментом побудови не тільки окремих траєкторій розвитку, а й варіантів для оцінки впливу різних ризиків.

З метою моделювання системи державного управління в сфері партнерських відносин та визначення прогнозу можливого його розвитку ефективним є використання інструменту ігрового моделювання, який дозволяє використовувати методи теорії ігор для моделювання взаємозв'язків осіб, які мають конфліктні, протилежні інтереси.

З метою формування адекватної державної політики в сфері партнерських відносин (задача – вибір оптимальної стратегії управління для максимізації ефективності  $u^* = \tilde{u}(y) \in U$ ) процес її управління варто розглянути відповідно до теорії активних систем, адже даний розділ теорії управління соціально-економічними системами дозволяє врахувати її властивості функціонування за рахунок використання методів математичного та імітаційного моделювання.

Процес державного регулювання системи партнерських відносин (який описується змінною  $y$  і належить допустимій множині  $A$ ) залежить від керуючих впливів ( $\eta$ ) та належить множині допустимих керуючих впливів  $U (\eta \in U)$ , тобто  $y = G(\eta)$ . З позиції органів державної влади ефективність функціонування даної системи визначається як  $K(\eta) = \Phi(\eta, G(\eta))$ ,

а їх завдання полягає у виборі найбільш оптимального управління, яке б максимізувало б значення його ефективності за умови, що відома реакція системи партнерських відносин  $G(\eta)$  на керовані впливи:

$$K(\eta) \longrightarrow \max_{\eta \in U}.$$

Тобто вибір стратегії державного регулювання (яка зводиться до вибору оптимального управління -  $\eta^*$ ) системою партнерських відносин, головною метою якої є досягнення максимальної ефективності її функціонування за рахунок економіко-математичного апарату, можна зобразити як:

$$\eta^* \in \text{Arg max}_{\eta \in U} K(\eta) = \{\eta \in U \mid \forall v \in U K(\eta) \geq K(v)\}$$

Організаційно-економічний механізм управління партнерськими відносинами формується за рахунок взаємодії системи державних органів влади, які приймають рішення в сфері партнерських відносин (центр), та агентів регіонального та локального рівнів (активні елементи системи), стосовно яких центр застосовує механізм стимулювання та заохочення останніх брати участь у реалізації суспільно значущих проектів шляхом створення відповідних умов (правових, організаційних, економічних передумов для реалізації відповідних змін).

З метою визначення напрямку управління розвитком партнерських відносин для підвищення конкурентоспроможності національної економіки системою партнерських відносин варто дослідити не тільки в межах інституціональної економіки, а й з точки зору синергетичного підходу (в межах якої парадигма розвитку економічних систем характеризується набором сталих рівноважних станів - атракторів). Відповідно до даного підходу організаційно-економічний механізм управління партнерських відносин дозволяє реалізувати якісні управлінські рішення у відповідності до певного типу стратегії управління з метою досягнення високого рівня конкурентоспроможності національної економіки в умовах ресурсних обмежень.

Проаналізуємо процес формування та реалізації організаційно-економічного механізму управління партнерськими відносинами на національному рівні в межах синергетичного підходу на прикладі транспортної сфери (рис. 1), адже дана сфера є однією з пріоритетних напрямків реалізації стратегії сталого розвитку України та має високий потенціал до розвитку партнерських відносин як одного з ефективних механізмів залучення приватних інвестицій.

Організаційно-економічний механізм партнерських відносин у сферах економіки формується на двох рівнях: перший – сформований із системи державних органів влади, що компетентні приймати рішення в сфері партнерських відносин та активних елементів (сукупність суб'єктів господарювання, інвесторів, кредиторів), стосовно яких державні органи влади застосовують механізм стимулювання приватного сектора брати участь у реалізації суспільно значущих завдань шляхом створення відповідної спеціальної проектною компанією, яка є центром другого рівня, та виконавців проекту – активних елементів нижчого рівня – суб'єкти господарювання, що виконують відповідні завдання, пов'язані з реалізацією проекту.

Для побудови адекватної моделі необхідно враховувати інтереси учасників партнерських відносин, які формуються під впливом суспільно-правового середовища, адже, саме виходячи з потреб суспільства, формуються перелік завдань, зміст, форми, методи та засоби досягнення цілей, у результаті соціально замовлення формує обсяг необхідних інвестицій в сферу національної економіки. Відповідно до транспортної сфери суспільна необхідність формує потребу в зміні – оновленні, розширенні – існуючих – або створенні нових об'єктів інфраструктури, що потребує від держави створення відповідних правових, організаційних, економічних передумов для реалізації даних завдань та формулювання загальних вимог до результатів таких змін.

Задача підвищення рівня безпеки, показників якості та ефективності перевезень пасажирів і вантажів, енергоефективності, техногенного навантаження на навколишнє природне середовище закладена в Стратегії сталого розвитку “Україна-2020”, основні положення якої викладені в розділі “Реформа транспортної інфраструктури, що реалізується за рахунок реалізації Транспортної стратегії України на період до 2020 року”, яка вирішує поставлені задачі за рахунок залучення додаткових інвестицій шляхом реалізації державно-приватного партнерства. Для реалізації відповідних задач у транспортній сфері сформовано відповідне організаційно-інституційне середовище: Транспортна стратегія України на період до 2020 року, Державна цільова економічна програма розвитку автомобільних доріг загального користування на 2013-2018 роки, Державна цільова програма розвитку міського електротранспорту на період до 2017 року, Державна цільова програма реформування залізничного транспорту на 2010-2019 роки, Закон України “Про концесії на будівництво та експлуатацію автомобільних доріг”, “Про автомобільні дороги”, Постанова КМУ “Про затвердження Переліку об'єктів права державної власності, які можуть надаватися в концесію”, низка підзаконних актів тощо.

Таким чином, державним сектором формується організаційно-інституційне середовище, яке відповідає на потреби суспільства, що формує соціальне замовлення на здійснення відповідних реформ у транспортній сфері. Все це формує суспільно-правове середовище реалізації партнерських відносин у ній.

Відповідно до методології теорії ігор учасники партнерських відносин є гравцями: система державних органів влади (профільне міністерство - в даному випадку Міністерство інфраструктури/центральні органи влади та органи місцевого самоврядування, КМУ, Міністерство економічного розвитку та торгівлі, Підрозділ з фінансових питань ДПП Міністерство фінансів, Укравтодор, Міністерство транспорту та зв'язку, Фонд державного майна) – Центр 1 (який відповідальний за визначення необхідності та планування партнерських відносин); сукупність суб'єктів господарювання (що виконують функції інвестування, управління) – Центр 2 реалізує стратегічні цілі за рахунок активних елементів – відповідної проектною компанії та виконавців проекту – суб'єкти господарювання (які виконують відповідні

завдання, пов'язані з реалізацією проекту); суспільно-правовий сектор (суспільство формує соціальне замовлення на здійснення відповідних реформ та розвитку певних сфер) – Центр 3 (опосередкований вплив, створює передумови та умови формування, розвитку партнерських відносин та формулює мету партнерської взаємодії).

При обґрунтуванні інтеграційної стратегії розвитку [14, с. 220-225] партнерських відносин системою державних органів влади враховується наявний потенціал суб'єктів господарювання для реалізації партнерських відносин, відносно якого розподіляються ролі, функціональні можливості та визначається безпосередній виконавець проекту.

Суб'єкти господарювання повинні реалізувати певні задачі проекту, на прикладі проекту з будівництва та експлуатації автомобільної дороги Львів-Краковець-84,4 км у транспортній сфері – це фінансування ( $IO_1$ ), проектування ( $IO_2$ ), будівництво ( $IO_3$ ), обслуговування ( $IO_4$ ), управління/експлуатація ( $IO_5$ ) для вирішення яких існує набір форм партнерських відносин. Важливим є формулювання результату партнерської взаємодії, адже від нього залежить сукупність форм відносин. Для проекту з будівництва та експлуатації автомобільної дороги Львів-Краковець результатом діяльності є надання суспільству послуг – платних автомобіле-км проїзду та надходження концесійних платежів, податків та зборів. Дохід, який одержують суб'єкти господарювання, отримується на експлуатаційній стадії реалізації проекту, який у подальшому розподіляється між Центрами 1 та 2. Для Центру 2 це грошовий потік від операційної діяльності з урахуванням сплати концесійних платежів, і складається з прибутку та суми амортизаційних відрахувань, а для Центру 1 дохід формується за рахунок концесійних платежів та платежів за надані гарантії, податків.

**Висновки і перспективи подальших досліджень у даному напрямі.** Проведений аналіз реалізації партнерських відносин дозволив виявити існуючі протиріччя в даному процесі, головною проблемою якого є відсутність механізму взаємодії учасників партнерських відносин, який би дозволив досягти соціально-економічного розвитку економіки країни. Сучасна модель взаємодії державного та приватного сектора здійснюється на основі формального підходу, що не формує мотиваційну базу для співпраці. З метою підвищення ефективності партнерських відносин, досягнення балансу інтересів учасників партнерських відносин та як результат підвищення темпів зростання соціально-економічного потенціалу країни, підвищення активності органів влади в забезпеченні доступності інфраструктурних послуг та розвитку діяльності приватного сектора, стимулювання ділової та інвестиційної активності сформовано механізм управління розвитком партнерських відносин в умовах організаційно-інституційного середовища.

Перспективою подальших досліджень у даному напрямі є визначення стратегії поведінки учасників партнерських відносин для досягнення рівноваги їх інтересів.

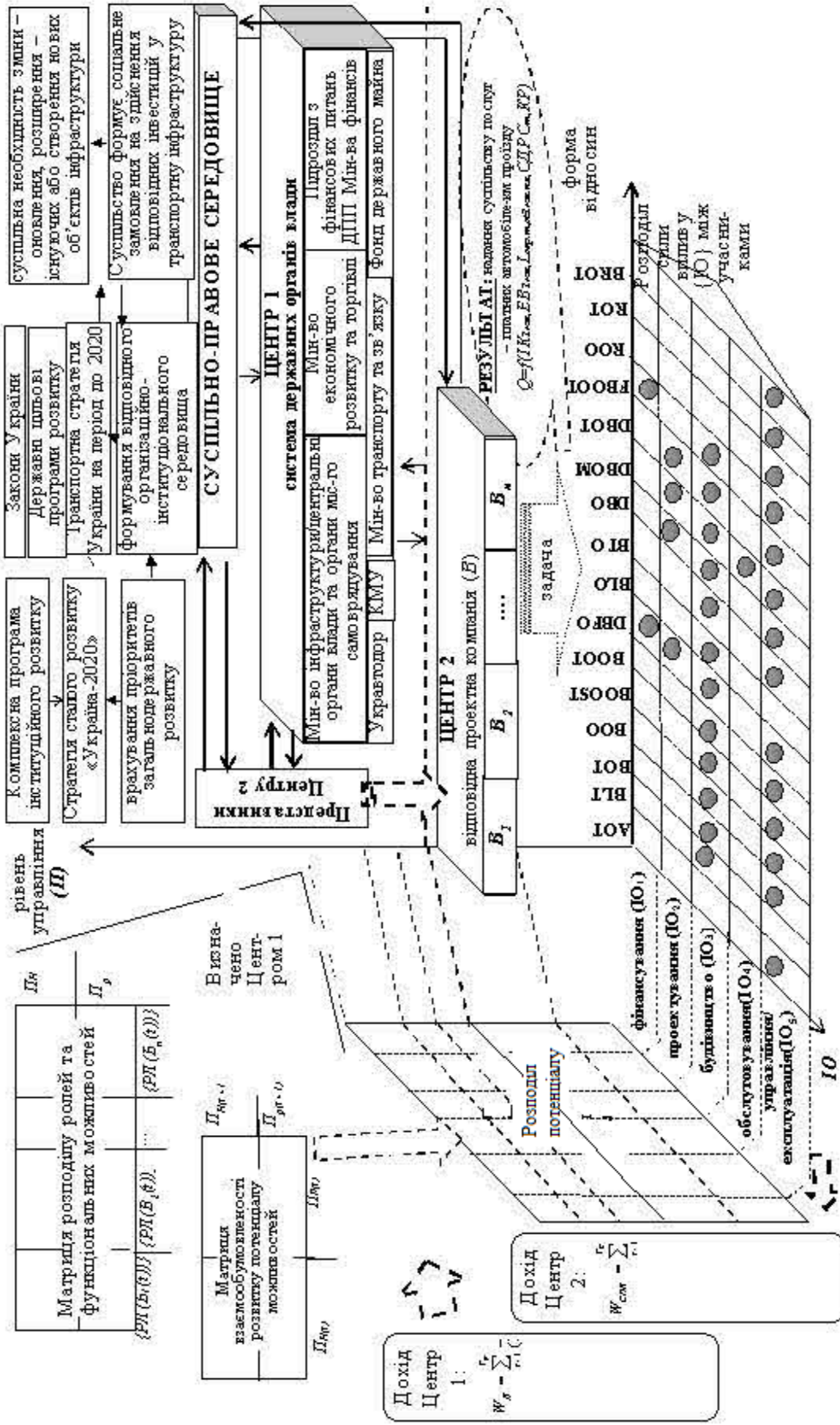


Рис. 1. Формування організаційно-економічного механїзму реалїзації партнерських відносин

## ЛІТЕРАТУРА

1. Данилишин Б. М. Екологічна складова політики сталого розвитку : монографія / Б. М. Данилишин. – Донецьк : Юго-Восток, ЛТД, 2008. – 256 с.
2. Козаченко Г. В. Організаційно-економічний механізм як інструмент управління підприємством / Г. В. Козаченко // Економіка. Менеджмент. Підприємство. – 2003. – № 11. – С. 107-111.
3. Кравців В. С. Екологічна безпека як об'єкт регіональної політики / В. С. Кравців // Регіональна економіка. – 1999. – № 1. – С. 124-134.
4. Лузан Ю. П. Організаційно-економічний механізм забезпечення розвитку агропромислового виробництва України / Ю. П. Лузан // Економіка АПК. – 2011. – № 2. – С. 3-12.
5. Моргачов І. Організаційно-економічний механізм управління ефективною діяльністю проектних організацій / І. Моргачов // Схід. – 2006. – № 5.
6. Хлобистов Є. В. Фінансові механізми екологічної політики / Є. В. Хлобистов // Стратегія розвитку України. – 2004. – № 3. – С. 744-752.
7. Матвеев С. Е. Теоретичні основи дослідження механізмів взаємодії суб'єктів економічних відносин / С. Е. Матвеев // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України : зб. наук. праць / НАН України. Ін-т регіональних досліджень. – 2013. – Вип. 4 (102). – С. 447-448.
8. Бакуменко В. Теоретичні та організаційні засади державного управління / В. Бакуменко, П. Надолішній. – К. : Міленіум, 2003. – С. 256.
9. Кулініч О. Конкурсні механізми взаємодії органів влади та громадських організацій / О. Кулініч // Державне та муніципальне управління в умовах політико-адміністративної реформи. – Луцьк, 2007. – С. 177-179.
10. Половцев О. В. Державне управління регіональним розвитком в умовах невизначеності: аналіз підходів до прийняття рішень / О. В. Половцев // Теорія та практика державного управління і місцевого самоврядування. – 2013. – № 2 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Ttpdu\\_2013\\_2\\_11](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Ttpdu_2013_2_11).
11. Литвин А. В. Розробка дерев рішень для прогнозування фінансової кризи в страхових компаніях України / А. В. Литвин // Наукові записки НаУКМА. – 2015. – Т. 172. Економічні науки. – С. 59-64.
12. Братушка С. М. Імітаційне моделювання як інструмент дослідження складних економічних систем / С. М. Братушка [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://lib.uabs.edu.ua/library/Visnik/Numbers/2\\_27\\_2009/27.3.05.pdf](http://lib.uabs.edu.ua/library/Visnik/Numbers/2_27_2009/27.3.05.pdf).
13. Основы устойчивого развития Харьковской области до 2020 года : монография / [М. М. Добкин, С. И. Чернов, Г. А. Кернес и др.]. – Х. : Издательский Дом “ИНЖЕК”, 2010. – 528 с.
14. Иванов Ю. Б. Интеграционный розвиток суб'єктів господарювання: теоретичне обґрунтування та організація управління : монографія / Ю. Б. Иванов, А. А. Пилипенко. – Х. : ФОП Александрова К. М.; ВД “ИНЖЕК”, 2012. – 400 с.

## REFERENCES

1. Danylyshyn, B. M. (2008), *Ekolohichna skladova polityky staloho rozvytku*, Yuho-Vostok, LTD, Donetsk, 256 s.
2. Kozachenko, H. V. (2003), Orhanizatsijno-ekonomichnyj mekhanizm iak instrument upravlinnia pidpriemstvom, *Ekonomika. Menedzhment. Pidpriemstvo*, № 11, s. 107-111.
3. Kravtsiv, V. S. (1999), Ekolohichna bezpeka iak ob'iekt rehional'noi polityky, *Rehional'na ekonomika*, № 1, s. 124-134.
4. Luzan, Yu. P. (2011), Orhanizatsijno-ekonomichnyj mekhanizm zabezpechennia rozvytku ahropromysloвого vyrobnytstva Ukrainy, *Ekonomika APK*, № 2, s. 3-12.
5. Morhachov I. (2006), Orhanizatsijno-ekonomichnyj mekhanizm upravlinnia efektyvnoiu diial'nistiu proektykh orhanizatsij, *Skhid*, № 5.
6. Khlobystov, Ye. V. (2004), Finansovi mekhanizmy ekolohichnoi polityky, *Stratehiia rozvytku Ukrainy*, № 3, s. 744-752.
7. Matvieiev, Ye. E. (2013), Teoretychni osnovy doslidzhennia mekhanizmiv vzaiemodii sub'iektiv ekonomichnykh vidnosyn, *Sotsial'no-ekonomichni problemy suchasnoho periodu Ukrainy* : zb. nauk. prats', NAN Ukrainy. In-t rehional'nykh doslidzhen', vyp. 4 (102), s. 447-448.
8. Bakumenko V. and Nadolishnij P. (2003), *Teoretychni ta orhanizatsijni zasady derzhavnoho upravlinnia*, Milenium, K., s. 256.
9. Kulinich O. (2007), Konkursni mekhanizmy vzaiemodii orhaniv vlady ta hromads'kykh orhanizatsij, *Derzhavne ta munitsypal'ne upravlinnia v umovakh polityko-administratyvnoi reformy*, Luts'k, s. 177-179.
10. Polovtsev, O. V. (2013), Derzhavne upravlinnia rehional'nym rozvytkom v umovakh nevyznachennosti: analiz pidkhodiv do pryjniattia rishen', *Teoriia ta praktyka derzhavnoho upravlinnia i mistsevoho samovriaduvannia*, № 2, available at: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Ttpdu\\_2013\\_2\\_11](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Ttpdu_2013_2_11).
11. Lytvyn, A. V. (2015), Rozrobka derev rishen' dlia prohnozuvannia finansovoi kryzy v strakhovykh kompaniiakh Ukrainy, *Naukovi zapysky NaUKMA*. T. 172. Ekonomichni nauky, s. 59-64.
12. Bratushka, S. M. Imitatsijne modeliuвання iak instrument doslidzhennia skladnykh ekonomichnykh system, available at: [http://lib.uabs.edu.ua/library/Visnik/Numbers/2\\_27\\_2009/27.3.05.pdf](http://lib.uabs.edu.ua/library/Visnik/Numbers/2_27_2009/27.3.05.pdf).
13. *Osnovy ustojchivogo razvitija Har'kovskoj oblasti do 2020 goda*, M. M. Dobkin, S. I. Chernov, G. A. Kernes i dr. (2010), Izdatel'skij Dom “INZhEK”, H., 528 s.
14. Ivanov, Yu. B. and Pylypenko, A. A. (2012), *Intehratsijnyj rozvytok sub'iektiv hospodariuvannia: teoretychne obgruntuvannia ta orhanizatsiia upravlinnia*, FOP Aleksandrova K. M.; VD “INZhEK”, Kh., 400 s.

Литвин О. В.,

здобувач, Львівський торговельно-економічний університет, м. Львів

## ВДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИКИ КОМПЛЕКСНОГО ОЦІНЮВАННЯ ТА МОНІТОРИНГУ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ

**Анотація.** У статті наведено схему оцінювання інвестиційної привабливості регіонів як основного критерію ефективності інвестиційної політики держави; розроблена покрокова рекомендація щодо комплексного оцінювання та моніторингу ефективності державної інвестиційної політики. Також здійснено дослідження взаємозв'язків між обраними групами факторів впливу на інвестиційну привабливість країни та обсягами залучених інвестицій. Розраховано гармонійні вагові коефіцієнти для визначення характеру впливу потенціалів соціально-економічного розвитку на групи областей України. На основі зазначених гармонійних коефіцієнтів здійснено факторний аналіз розвитку потенціалів областей України, згрупованих за галузевим призначенням, та охарактеризовано інвестиційну місткість кожної з наведених груп. Зроблено висновки щодо доцільності використання вдосконаленої методики комплексного оцінювання та моніторингу ефективності інвестиційної політики держави.

**Ключові слова:** державна інвестиційна політика, ефективність інвестиційної політики держави, інвестиційна привабливість регіонів, вагові гармонійні коефіцієнти, прямі іноземні інвестиції.

Lytvyn O. V.,

Postgraduate, Lviv University of Trade and Economics, Lviv

## IMPROVING METHODS OF COMPREHENSIVE EVALUATION AND MONITORING OF EFFICIENCY OF STATE INVESTMENT POLICY

**Abstract.** The article presents the scheme of regions' investment attractiveness evaluation as the main investment policy efficiency criterion; a turn-based recommendation as to the comprehensive evaluation and monitoring of the effectiveness of state investment policy is developed. Also, the research of relationships among the selected groups of influence factors on the investment attractiveness of the country and the volume of attracted investments is implemented. The harmonic weighting coefficients for determination of nature of the potentials impact of socio-economic development on regions of Ukraine are calculated. On the basis of the mentioned harmonic coefficients a factor analysis of the potentials development of Ukrainian regions is performed and grouped by their sectoral specialization, as well as the investment capacity of each of the groups are characterized. The conclusions are drawn about the feasibility of using of advanced methods of complex evaluation and monitoring of the investment policy efficiency of the state.

**Keywords:** state investment policy, investment policy efficiency, investment attractiveness of the regions, harmonic weighting coefficients, foreign direct investment.

**Постановка проблеми.** Проблема оцінювання ефективності реалізації державної інвестиційної політики як об'єкт науково-практичного дослідження є доволі привабливою. Однак у сучасних економічних дослідженнях науковцями та в багаточисленних звітах інвестиційних агентств пропонуються різноманітні рейтинги, застосовується широкий перелік факторів, які впливають на обсяги залучення іноземних інвестицій в економіку країни, а також характеризують ефективність державної політики у цій сфері. Разом з тим, кожна держава і територія мають свої особливості, як соціально-економічні, так і інвестиційні. Важливість тих чи інших чинників впливу на інвестиційну привабливість (як результат

інвестиційної політики держави та її територій) значно варіюється в часі, і у переважній більшості випадків метою оцінювання стають інвестиційні рейтинги територій, а не висновки відносно ефективності державної інвестиційної політики. Саме тому актуальність проблеми полягає в обґрунтуванні методики більш системного та комплексного оцінювання і моніторингу ефективності інвестиційної політики держави.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженню процесу оцінювання ефективності реалізації інвестиційної політики держави через призму інвестиційної привабливості присвячені роботи

О. Сталінської, А. Гайдуцького, В. Гомольської, О. Носової, С. Іщук, Т. Кулініч, Т. Уманець, Г. Харламової, І. Хмарської, І. Ройзмана та І. Гришиної, В. Швеця та ін.

**Постановка завдання.** Метою дослідження є вдосконалення методики комплексного оцінювання та моніторингу ефективності інвестиційної політики держави.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** У цілях оцінювання ефективності державної політики в інвестиційній сфері прикладне значення має застосування економіко-математичних методів та зокрема розробка відповідних моделей, що можуть застосовуватися як для прогнозування, так і підтвердження необхідних тенденцій. Важливим постає визначення зворотного впливу факторів, які характеризують соціально-економічний розвиток країни на можливість залучення капіталу. Саме тому обґрунтовано методика дослідження взаємозв'язків між головними групами факторів впливу на інвестиційну привабливість країни та обсягами залучених інвестицій, зокрема іноземних (рис. 1). Інформаційну базу складають дані, які публікуються Державною службою статистики України, підібрані за регіонами

України. Головні взаємозв'язки встановлювалися з використанням регресійного аналізу [6, с. 357-361].

Після здійснення цього дослідження обрані показники складатимуть основу механізму підвищення ефективності реалізації державної інвестиційної політики України. Серед обраних нами факторів впливу на ефективність інвестиційної політики держави визначені 4 групи показників. Це загальноекономічні, кадрові, інвестиційні та інноваційні параметри. На основі цих показників можна здійснювати прогнозування обсягів та структури потенційно залучених коштів у залежності від того, на який потенціал більше орієнтується іноземний інвестор. Також ці показники з використанням нескладних методик оцінювання інвестиційної привабливості дозволять формувати рейтинги областей та територій держави.

Логіка оцінювання інвестиційної привабливості як головної мети ефективної реалізації державної політики в аналізованій сфері складається з шести етапів, зображених на рис. 2. Так, на першому етапі інвестору пропонується здійснити огляд міжнародних рейтингів, виокремити для себе позитивні та негативні фактори для інвестування. Після цього інвестор здійснює підтвердження своїх намірів щодо вкладення коштів в економіку держави. Якщо рішення

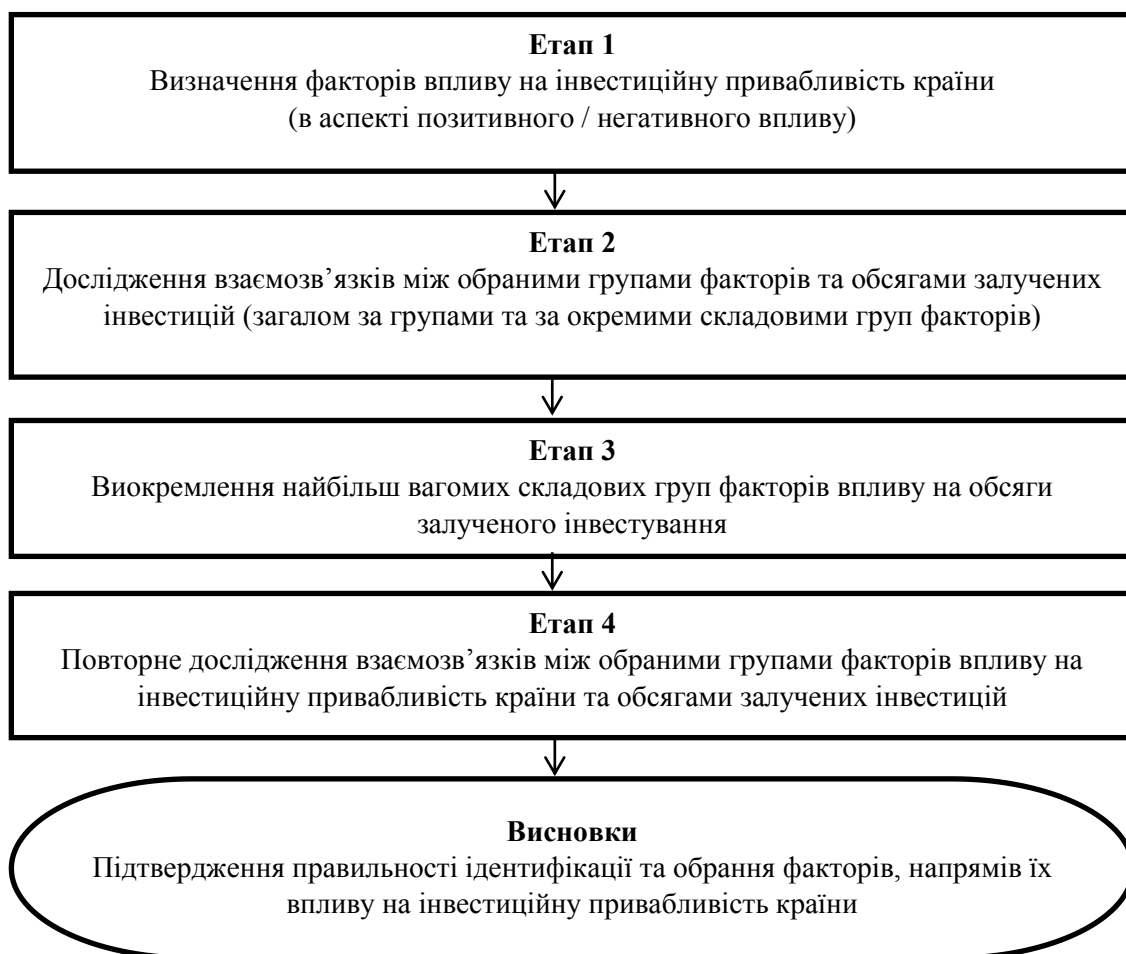


Рис. 1. Етапи процесу дослідження взаємозв'язків між обраними групами факторів впливу на інвестиційну привабливість країни та обсягами залучених інвестицій



негативне, тоді пропонується переглянути критерії визначення позитивних та негативних факторів для інвестування.

На другому етапі здійснюється збір статистичних даних, із використанням офіційних джерел. Для

зручності розрахунків та економії часу нами рекомендується використовувати обрані групи показників (див. вище), що попередньо емпірично підтверджені як такі, що мають найбільший вплив на обсяг залучення інвестицій [5, с. 233-235; 6, с. 361].

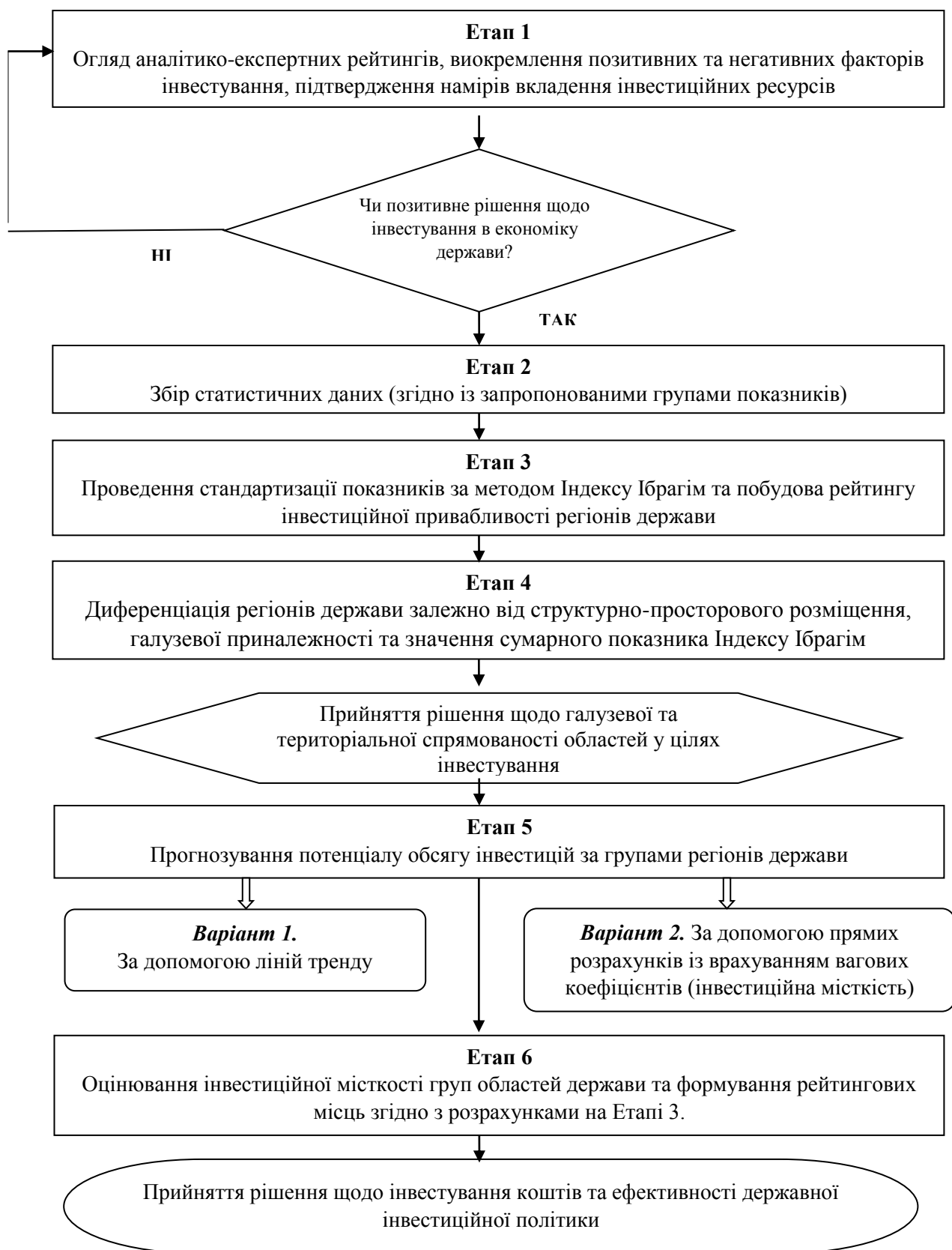


Рис. 2. Структурно-логічна схема оцінювання інвестиційної привабливості регіонів та ефективності інвестиційної політики держави

Після того, як остаточно визначено множину змінних, які характеризують інвестиційну привабливість і є узгодженими між собою, необхідно провести їх нормалізацію. Для цього на третьому етапі пропонується застосування методу Індекс Ібрагім [3]. Метод Індeksu Ібрагім дозволяє використовувати повторну стандартизацію без втрати статистичної значущості розрахунків. Із його допомогою розраховується загальний індекс рейтингу, який підтверджує оцінки інвестиційної привабливості областей держави за досліджуваний період із врахуванням часових змін [4, с. 188-189].

Четвертий етап дослідження зорієнтований на територіальне та галузеве уточнення інвестиційних намірів вкладника коштів. Пропонується здійснювати розподіл областей України в залежності від їх територіального розміщення та галузевої приналежності й визначати рейтингові позиції за допомогою сумарного значення Індeksu Ібрагім. На цьому етапі описується сучасний економічний стан розвитку регіонів, а також визначаються сильні та слабкі сторони розвитку регіональних економік [4, с. 189].

Визначивши необхідні напрямки інвестування у галузевому та територіальному аспектах, інвестор зможе спрогнозувати обсяги інвестицій, потенційно спроможних залучити обрані області України. На п'ятому етапі здійснюється прогнозування даних одним або обома способами: за допомогою рівняння регресії та лінія тренду або з використанням методики, що враховує вагові коефіцієнти. На нашу думку, другий метод більш практичний, оскільки вагові коефіцієнти забезпечують розподіл міри зацікавленості інвестора у відповідному потенціалі економіки України. Також вагові коефіцієнти є корисним інструментом для розрахунків інвестиційних можливостей регіонів та окремих територій країни. Значення цих коефіцієнтів допомагають коригувати надходження іноземного капіталу з урахуванням сильних сторін областей та за загальними показниками менш інвестиційно привабливих регіонів держави.

Обрані нами показники чотирьох потенціалів групуються за областями за їх функціональним призначенням. Для розрахунків було отримано рівняння

регресії, на основі якого було здійснено подальше прогнозування обсягів залучення інвестицій. Одним з важливих мотивів такого рішення було усвідомлення обмеженості внутрішнього інвестування та високий потенціал залучення зовнішніх інвестицій у цілях забезпечення подальшого соціально-економічного розвитку України та її територій. В результаті отримане наступне рівняння регресії:

$$ПІІ = 154,030 - 2,135 * x_1 - 10,160 * x_2 + 0,340 * x_3 - 0,270 * x_4 + 1,524 * x_5 + 0,091 * x_6 - 4,283 * x_7 + 0,073 * x_8 + 0,058 * x_9 + 0,023 * x_{10} - 0,804 * x_{11} - 8,440 * x_{12}, \quad (1)$$

де  $x_1$  – кількість організацій, які виконують наукові дослідження та технічні розробки;  $x_2$  – обсяг впроваджених інноваційних процесів;  $x_3$  – чисельність науковців;  $x_4$  – чисельність кандидатів економічних наук;  $x_5$  – чисельність докторів економічних наук;  $x_6$  – чисельність економічно активного населення;  $x_7$  – рівень безробіття;  $x_8$  – інвестиції в основний капітал;  $x_9$  – інвестиції в нематеріальні активи;  $x_{10}$  – валовий регіональний продукт;  $x_{11}$  – обсяг імпорту;  $x_{12}$  – обсяг роздрібної торгівлі підприємств.

Пропонованою нами методикою підібрані за групами значення показників почергово підставляються у формулу 1 у декілька етапів. Спочатку множить кожен із складових потенціалів на відповідні коефіцієнти регресії, а потім сумуються отримані значення за потенціалами. Таким чином отримується значення чотирьох потенціалів інвестиційної привабливості за областями держави, згруповані за галузевим призначенням.

Отримані значення за потенціалами сумуються та множаться на коригуючі коефіцієнти. Останні були підібрані на основі спеціальних досліджень протягом 2005-2015 рр. шляхом геометричного агрегування та гармоніювання з економічними процесами (рівноважне значення суми коефіцієнтів за горизонталлю та вертикаллю дорівнює 2) (табл. 1)

Коефіцієнти, подані у табл. 1, показують, у якій мірі представлений той чи інший потенціал у кожній із чотирьох груп областей. Також з їх допомогою визначається ступінь впливу кожного з потенціалів на прогнозований обсяг прямих іноземних інвестицій.

Таблиця 1

**Зміни гармонійних вагових коефіцієнтів для визначення характеру впливу потенціалів соціально-економічного розвитку на групи областей України у 2005-2015 рр. (розраховано автором)**

Групи областей	Потенціали				Сума	Відхилення від норми
	науковий	інвестиційний	економічний	трудоий		
Аграрна	0,5	0,78125	0,5	0,46875	2,25	<b>+0,25</b>
Аграрно-індустріальна	0,65625	0,625	0,40625	0,3125	2	<b>0,00</b>
Індустріально-аграрна	0,5625	0,28125	0,5625	0,5	1,906	<b>-0,094</b>
Індустріальна	0,40625	0,25	0,59375	0,71875	1,969	<b>-0,031</b>
Сума	2,125	1,9375	2,0625	2	8,125	<b>+0,125</b>
Відхилення від норми	<b>+0,125</b>	<b>-0,0625</b>	<b>+0,0625</b>	<b>0</b>	<b>+0,125</b>	X

Зауважимо, що чим вищий коефіцієнт, тим гірше розвинутий потенціал та менше представлений у формуванні інвестиційної привабливості областей держави. Таким чином саме і визначаються пріоритетні напрямки для розвитку відповідного потенціалу в певній групі областей.

За даними табл. 1, аграрна група областей у повній мірі забезпечена економічно активним населенням, що позитивно впливає на можливий розвиток профільної галузі групи областей (значення гармонійного коефіцієнта для економічного потенціалу складає 0,5). Інвестиційні можливості сільського населення є недостатні, особливо у порівнянні з міським населенням, що ускладнює реалізацію інвестиційного потенціалу (0,78125) держави. Науково-технічний розвиток та економічний потенціал знаходяться майже на одному рівні й однаково впливають на обсяги інвестицій у зазначену групу областей. Так само використовуються й інші потенціали. Щодо зміни відповідного коефіцієнта, то при виборі аграрної групи областей фахівці органів державного управління можуть надати більший пріоритет якомусь із зазначених потенціалів та прорахувати, як вплине ця зміна на обсяги залучених ПІІ у дану групу. При цьому іноземний інвестор буде бачити, на скільки підвищилась (знизилась) інвестиційна привабливість аграрної групи областей відносно зміни притоку інвестицій за допомогою розкриття та покращення реалізації відповідного потенціалу.

Для аграрно-індустріальної групи областей України найбільший потенціал відображається у трудовому (0,3125) та дещо більше, ніж в аграрній групі, економічному потенціалі (0,40625). Так, незважаючи на значний офіційний рівень безробіття, населення здатне реалізувати себе у сільському господарстві. Слабкі сторони тут виявляються в науково-технічному розвитку (0,65625) та інвестиційній активності (0,625). Для покращення можливостей щодо залучення іноземних інвестицій необхідно сприяти розвитку наукової сфери, зокрема підвищувати обсяги розробки, виконання і впровадження науково-дослідних робіт. Також пропонується звертати увагу на обсяги торговельної діяльності та можливості підвищення обсягів валового регіонального продукту, що є складовою економічного потенціалу областей.

Для індустріально-аграрної групи областей нашої держави показники вагових коефіцієнтів свідчать про достатньо високий інвестиційний потенціал, тобто достатні обсяги внутрішнього інвестування за показниками капітальних інвестицій (один з найменших коефіцієнтів із всіх чотирьох груп згідно з табл. 1, значення якого становить 0,28125) та врівноважений розвиток інших трьох потенціалів. Тому, на нашу думку, критичних проблем щодо врівноваження потенціалів ця група регіонів не має.

В індустріальній групі областей України найнижчий показник в інвестиційному потенціалі (високий рівень капітальних інвестицій у промисловій сфері) (0,25), тобто це є найсильніша сторона у даній групі областей і не потребує додаткової уваги. Найбільшої уваги потребує трудовий потенціал (0,71875),

оскільки, незважаючи на високу зайнятість населення в даних областях, рівень соціального захисту робочого класу потребує посилення. Проблеми розвитку трудового потенціалу провокують нездатність досягнути можливі й бажані грошові надходження в індустріальну групу областей. Достатньо сильною стороною є науковий потенціал (0,40625) цієї групи. Завдяки великій кількості підприємств, особливо важкої промисловості, на території областей індустріальної групи, існують значні можливості щодо дослідження та впровадження нових технологій виробництва. Зрозуміло, що науковий потенціал як найбільш перспективний для іноземного інвестора, особливо у поєднанні з важкою промисловістю, здатний залучити найбільший обсяг іноземного капіталу в цю групу областей. Однак без належної участі Луганської та Донецької областей іноземні інвестиції у будь-яких обсягах на сьогодні є під загрозою.

Розглядаючи показники гармонійних вагових коефіцієнтів, які можемо підсумувати (рівноважне значення дорівнює 2), можна зробити наступні висновки. Представникам регіональних та місцевих органів влади в аграрній групі областей України необхідно звернути увагу на розвиток інвестиційного потенціалу, а в індустріально-аграрній та індустріальній групах необхідно врівноважити використання потенціалів за допомогою гармонізації між трудовим, економічним та науковим потенціалами. Аналізуючи табл. 1 у розрізі потенціалів в загальнодержавному плані, видно: гармонізації потребують науковий (2,125) та економічний (2,0625) потенціали в аспекті груп областей за їх галузевим спрямуванням. Тобто їх показники потребують зменшення у вагомості коефіцієнтів, що, відповідно, допоможе покращити функціонування трудового та інвестиційного потенціалу.

Розрахувавши середнє значення між найбільш активними та найменш активними областями України, статистично встановлено, що трудовий потенціал в Україні використовується у повному обсязі. Сумарно його значення за групами областей дорівнює 2 і складає норму. Покращення реалізації потребує економічний потенціал, оскільки у сукупності Україна має значні можливості для збільшення регіонального продукту на душу населення. За даними табл. 1 відхилення від норми за економічним потенціалом у державі становить +0,0625. Стосовно наукового потенціалу (+0,125), то відмічаємо найбільше значення недостатності розкриття та використання його можливостей із усіх чотирьох потенціалів. При цьому можливості покращення роботи інноваційного потенціалу є значні на всій території України, що додатково зможе приваблювати іноземних інвесторів.

Стосовно відхилень за групами областей України, то за даними табл. 3.9 можемо стверджувати, що аграрна група областей має скриті резерви та недоотримує іноземного капіталу через недостатнє використання інвестиційного потенціалу групи, а саме: існує необхідність підвищити обсяги капітальних ін-

вестицій, зокрема в нематеріальні активи. Відхилення від норми загального показника гармонійних вагових коефіцієнтів у цій групі становить +0,25.

Аграрно-індустріальна група областей України отримує ПІІ згідно зі своєю інвестиційною місткістю. Тобто недостатнє функціонування двох потенціалів (наукового та інвестиційного) перекривається показниками економічного та трудового (відхилення відсутнє) потенціалів. Це означає, що розвиток сільського господарства та невисокий розвиток індустріального сектора, за рахунок яких група отримує необхідні обсяги ВРП та соціальний рівень розвитку, є достатніми для залучення ПІІ та не потребує на даному етапі активного інноваційного провадження та значних капіталовкладень в індустріальний сектор.

Індустріально-аграрна група областей як одна з найбільш інвестиційно привабливих за рахунок інвестиційного потенціалу залучає достатній обсяг ПІІ. За рахунок незначних відхилень усі чотири потенціали цієї групи функціонують злагоджено. Індустріальна група областей має значно меншу інвестиційну місткість, ніж до цього прийнято було вважати. Найбільш критичними показниками даної групи областей є значення показників трудового потенціалу, що відповідно, не перекривається навіть інвестиційним потенціалом. Відповідно, низька соціальна забезпеченість населення з часом сприятиме значному зменшенню обсягів ПІІ.

Для отримання прогнозних значень обсягу залучених ПІІ із врахуванням інвестиційної місткості груп областей України необхідно підсумувати отримані результати шляхом множення коефіцієнтів на значення потенціалів в аспекті груп областей та додати до вільного члена регресії (див. формулу 1).

Однак, як у будь-яких економічних розрахунках, необхідно враховувати похибки, які виникають в результаті обчислення прогнозних значень (похибки регресії). Похибки були усереднені методом геометричної середньої з визначенням їх відсотку у відношенні до попереднього прогнозного результату та виражені в абсолютному значенні у розрізі груп областей. Значення попереднього прогнозного результату було скореговане в меншу сторону на абсолютне значення даної похибки. Результатом цього є значення інвестиційної місткості певної групи областей України.

На останньому етапі після оцінювання інвестиційних можливостей груп областей України інвестор може повернутися до результатів складання рейтингу інвестиційної привабливості, розрахованого на третьому етапі, та розглянути рейтингові місця областей України, які входять до обраного пулу відносно інвестування.

Так, за нашими дослідженнями, найбільш сприятливі групи областей для інвестування вбачаємо аграрно-індустріального типу та західного розташування. Враховуючи воєнні дії на території Донецької та Луганської областей, найменш інвестиційно привабливими є східні області України індустріального спрямування. Під зону ризику також підпадає північна група областей, оскільки розвиток процесу

іноземного інвестування може сповільнитися. Окрім цього, внаслідок окупації АР Крим східними іноземними сусідами України, була в значній мірі втрачена можливість отримувати іноземні інвестиції у індустріально-аграрний та південний регіони України.

Для отримання більш точних розрахунків щодо прогнозних значень залучення ПІІ із врахуванням інтересів іноземного інвестора та отримання для даних щодо інвестиційної місткості кожної з груп областей України пропонується здійснювати прогноз за допомогою прямих розрахунків із врахуванням вагових коефіцієнтів.

Оцінюючи реальну інвестиційну місткість груп областей України, пропонується здійснювати коригування вагових коефіцієнтів у залежності від пропозицій іноземного інвестора. Це дасть змогу зробити т.зв. факторний аналіз впливу зміни потенціалів груп областей України на їх інвестиційну місткість.

Вважаємо, що запропонована методика дозволяє здійснювати більш комплексне оцінювання та застосовуватися в якості моніторингу ефективності інвестиційної політики держави.

**Висновки та перспективи подальших досліджень у даному напрямі.** Розроблена методика комплексного аналізу ефективності та моніторингу інвестиційної політики держави із застосуванням спеціально підібраних показників-факторів та розраховані гармонійні вагові коефіцієнти дозволяють комплексно оцінювати ефективність інвестиційної політики держави, яка базується на характеристичі потенціалів регіональних соціально-економічних систем та їх впливу на інвестиційну місткість областей держави з врахуванням характеристики і тенденцій подальшого розвитку об'єктів інвестування. Застосування розробленої методики забезпечує можливість прийняття органами влади більш обґрунтованих управлінських рішень у сфері державного регулювання інвестиційної діяльності, включно з врівноваженням регіональних диспропорцій надходження іноземного капіталу, а також дисбалансів соціально-економічного розвитку територій держави.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Економетрія : навчальний посібник / В. І. Слейко, І. М. Копич, Р. Д. Боднар, М. Я. Демчишин. – Львів : Вид-во Львівської комерційної академії, 2007. – 352 с.
2. Ляпін Д. В. Методика розрахунку індексу інвестиційного клімату в Україні [Електронний ресурс] / Д. В. Ляпін, С. О. Москвін // Інвестиції: практика та досвід. – 2010. – № 7. – С. 3-6. – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ipd\\_2010\\_7\\_3](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ipd_2010_7_3).
3. Методологія розрахунку Індексу Ібрагім [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.moibrahimfoundation.org/en/section/the-ibrahim-index/methodology>.
4. Новинюк О. В. Вдосконалення методики формування рейтингової оцінки інвестиційної привабливості регіонів України / О. В. Новинюк // Вісник

Одеського Національного Університету ім. І. І. Мечникова. – Т. 19. Вип. 2/4. – 2014. – С. 186-190. – (Економіка).

5. Новинюк О. В. Оцінка впливу потенціалів регіонів України на обсяги залучення прямих іноземних інвестицій / О. В. Новинюк // Фінансово-економічний розвиток України в умовах глобалізаційно-інтеграційних процесів : збірник матеріалів III всеукраїнської науково-практичної інтернет-конференції 28 лютого 2014 р. – Львів : Вид-во Львівської комерційної академії, 2014. – С. 232-235.

6. Новинюк О. В. Подолання регіональних дисбалансів прямого іноземного інвестування / О. В. Новинюк // Фінансові механізми та інструменти подолання дисбалансів соціально-економічного розвитку України : монографія / [за ред. д.е.н., проф. Т. Г. Васильціва]. – Розділ 7. – Львів : Вид-во Тзов “Ліга-Прес”, 2016. – С. 345-392.

7. Носова О. В. Оцінка інвестиційної привабливості України: основні підходи / О. В. Носова // Економіка і прогнозування. – 2003. – № 3. – С. 119-137.

8. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс] / Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

9. Сталинская Е. Оценка инвестиционной привлекательности регионов Украины / Е. Сталинская // Економіст. – 2003. – № 9. – С. 68-69.

10. Харламова Г. О. Оцінювання привабливості об'єктів інвестування / Г. О. Харламова // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 9. – С. 73-79.

## REFERENCES

1. Yelejko, V. I. Kopych, I. M. Bodnar, R. D. and Demchyshyn, M. Ya. (2007), *Ekonometriia*, Vyd-vo LKA, L'viv, 352 s.

2. Liapin D. V. and Moskvina, S. O. (2010), *Metodyka rozrakhunku indeksu investytsijnogo klimatu v Ukraini*, Investytsii: praktyka ta dosvid, № 7, s. 3-6, available at: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ipd\\_2010\\_7\\_3](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ipd_2010_7_3).

3. Metodolohiia rozrakhunku Indeksu Ibrahim, available at: <http://www.moibrahimfoundation.org/en/section/the-ibrahim-index/methodology>.

4. Novyniuk, O. V. (2014), *Vdoskonalennia metodyky formuvannia rejtynhovoi otsinky investytsijnoi pryvablyvosti rehioniv Ukrainy*, *Visnyk Odes'koho Natsional'noho Universytetu im. I.I. Mechnykova*, tom 19, vypusk 2/4, seriiia Ekonomika, s. 186-190.

5. Novyniuk, O. V. (2014), *Otsinka vplyvu potensialiv rehioniv Ukrainy na obsiahy zaluchennia priamykh inozemnykh investytsij*, *Finansovo-ekonomichnyj rozvytok Ukrainy v umovakh hlobalizatsijno-intehratsijnykh protsesiv*: zbirnyk materialiv III vseukrains'koi naukovo-praktychnoi internet-konferentsii 28 liutoho 2014 r., L'vivs'ka komertsijna akademiia, L'viv, s. 232-235.

6. Novyniuk, O. V. (2016), *Podolannia rehional'nykh dysbalansiv priamoho inozemnoho investuvannia*, *Finansovi mekhanizmy ta instrumenty podolannia dysbalansiv sotsial'no-ekonomichnoho rozvytku Ukrainy* : monohrafiia, za red. d.e.n., prof. T.H. Vasyl'tsiva, rozdil 7, Vyd-vo Tzov “Liha-Pris”, L'viv, s. 345-392.

7. Nosova, O. V. (2003), *Otsinka investytsijnoi pryvablyvosti Ukrainy: osnovni pidkhody*, *Ekonomika i prohnozuvannia*, № 3, s. 119-137.

8. Ofitsijnyj sajt Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy, available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

9. Stalynskaia E. (2003), *Otsenka ynvestytsyonnoj pryvlekatel'nosti rehionov Ukrainy*, *Ekonomist*, №9, s. 68-69.

10. Kharlamova, H. O. (2008), *Otsiniuvannia pryvablyvosti ob'ektiv investuvannia*, *Aktual'ni problemy ekonomiky*, №9, s. 73-79.

УДК 336.276.021:005.521(477)

Бугіль С. Я.,  
к.е.н., доц., доцент кафедри державних та місцевих фінансів, Львівський національний університет імені Івана Франка, м. Львів

Пазак М. Р.,  
магістр, Львівський національний університет імені Івана Франка, м. Львів

## ДЕРЖАВНИЙ БОРГ УКРАЇНИ: АНАЛІЗ ТА НАПРЯМКИ ОПТИМІЗАЦІЇ БОРГОВОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ

**Анотація.** У статті проведено поглиблений аналіз внутрішнього і зовнішнього державного боргу України. Обґрунтовано, що для української економіки протягом останніх років дана проблема виходить на перший план, що обумовлює необхідність поглиблення досліджень у напрямі аналізу заборгованості. Здійснено детальний аналіз факторів і причин, які впливають на збільшення державного боргу. Проведено оцінку внутрішнього і зовнішнього державного боргу як ключової загрози економічній безпеці України та розвитку економіки загалом. Розроблено практичні рекомендації щодо оптимізації боргової політики України.

**Ключові слова:** державний борг, управління державним боргом, гарантований державою борг, внутрішній борг, зовнішній борг, боргова політика, оптимізація боргової політики.

Bugil S. Y.,  
Ph.D., Associate Professor, Associate Professor of the Department of State and Local Finances, Ivan Franko National University of Lviv, Lviv

Pazak M. R.,  
Master's degree student, Ivan Franko National University of Lviv, Lviv

## STATE DEBT OF UKRAINE: ANALYSIS AND DIRECTIONS OF OPTIMIZATION OF STATE DEBT POLICY

**Abstract.** This article provides an in-depth analysis of the internal and external state debt of Ukraine. Proved that for the Ukrainian economy in recent years, this problem comes to the fore, hence the need to deepen research towards the analysis of debt. The detailed analysis of the factors and causes that affect the increase in state debt is implemented. The evaluation of internal and external state debt as a key threat to the economic security of Ukraine and the economy in general is implemented. Practical recommendations on optimization of the debt policy of Ukraine are developed.

**Keywords:** state debt, the management of state debt, guaranteed state debt, domestic debt, foreign debt, debt policy, optimization of the debt policy.

**Постановка проблеми.** У сучасних умовах однією з найважливіших проблем економіки виступає державний борг, показники якого протягом останніх років невпинно зростають. Державний борг – один із найбільш вагомих параметрів, який характеризує стан національної економіки. Від того, наскільки професійним є державний менеджмент заборгованістю, залежить потенціал країни в цілому. Для української економіки протягом останніх років дана проблема виходить на перший план, що обумовлює необхідність поглиблення досліджень у напрямі аналізу заборгованості. Це вимагає пошуку нових шляхів управління державним боргом з метою його оптимізації. В Україні обсяги державного боргу вказують на загострення боргової безпеки держави. Саме тому питання управління державним боргом

набувають дедалі більшої актуальності, що викликає складною економічною ситуацією, в якій сьогодні опинилася Україна.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблеми державного боргу були, є і будуть дуже важливими для наукового пошуку, особливо в умовах нестабільної соціально-економічної системи. В економічній зарубіжній та вітчизняній літературі достатньо розгорнуто поданий змістовний аналіз державного боргу та особливості його формування. Дослідження проблем управління державним боргом розглядається у багатьох наукових працях зарубіжних і вітчизняних науковців. Становлення теоретичних основ державного боргу, його вплив на економіку пов'язані з працями класиків економічної теорії: Дж. Кейнса, М. К. Маркса, Д. Міля, Д. Рікардо,

Ж. Сеєма, А. Сміта. Значний науковий та практичний інтерес у частині вивчення проблем управління державним боргом являють собою роботи сучасних учених: Г. В. Кучера, Л. М. Під'яблонської, А. З. Селезньової. У роботах таких українських і російських вчених, як В. Л. Андрущенко, В. М. Опарін, Т. Вахненко, В. Козюк, В. М. Федосов, С. І. Юрій, Л. С. Омельченко, та інших розкриті різні аспекти проблеми державного боргу. Але слід мати на увазі, що вітчизняні науковці як основу власних теоретичних напрацювань використовували західну економічну науку. Необхідно враховувати, що теоретичні розробки західних вчених не можуть повністю та ефек-

тивно застосовуватися для України, тому що не враховується специфіка перехідної економіки. Доречним буде створення власних методик щодо ефективного управління державним боргом.

**Постановка завдання.** Цілями дослідження є аналіз впливу державного боргу України на економічну безпеку держави, постановка рішень щодо підвищення рівня боргової безпеки держави на середньострокову перспективу, визначення основних напрямків оптимізації боргової політики держави.

Таблиця 1

Структура державного та гарантованого державою боргу України за 2014-2016 рр. \*

Показники	01.01.2014	01.01.2015	01.01.2016	01.09.2016	Відхилення 2016 р. до	
					2014 р.	2015 р.
<b>Державний та гарантований державою борг</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	–	–
<i>млрд. грн.</i>	584,79	1 100,83	1 572,18	1 708,18	987,39	471,35
<i>млрд. дол. США</i>	73,16	69,81	65,51	66,59	(7,65)	(4,3)
<b>Державний та гарантований державою внутрішній борг</b>	<b>48,58%</b>	<b>44,41%</b>	<b>33,68%</b>	<b>33,56%</b>	–	–
<i>млрд. грн.</i>	284,09	488,87	529,46	573,32	245,37	40,59
<i>млрд. дол. США</i>	35,54	31,00	22,06	22,35	(13,48)	(8,94)
<b>Державний та гарантований державою зовнішній борг</b>	<b>51,42%</b>	<b>55,59%</b>	<b>66,32%</b>	<b>66,44%</b>	–	–
<i>млрд. грн.</i>	300,70	611,97	1042,72	1134,86	742,02	430,75
<i>млрд. дол. США</i>	37,62	38,81	43,45	44,24	5,83	4,64
<b>Державний борг</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	–	–
<i>млрд. грн.</i>	480,22	947,03	1 334,27	1 467,14	854,05	387,24
<i>млрд. дол. США</i>	60,08	60,06	55,59	57,19	(4,49)	(4,47)
<b>Внутрішній борг</b>	<b>53,51%</b>	<b>48,68%</b>	<b>38,07%</b>	<b>37,73%</b>	–	–
<i>млрд. грн.</i>	256,96	461,00	508,00	553,62	251,04	47,00
<i>млрд. дол. США</i>	32,15	29,24	21,17	21,58	(10,98)	(8,07)
<b>Зовнішній борг</b>	<b>46,49%</b>	<b>51,32%</b>	<b>61,93%</b>	<b>62,27%</b>	–	–
<i>млрд. грн.</i>	223,26	486,03	826,27	913,52	603,01	340,24
<i>млрд. дол. США</i>	27,93	30,82	34,43	35,61	6,5	3,61
<b>Гарантований державою борг</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	–	–
<i>млрд. грн.</i>	104,57	153,80	237,91	241,04	133,34	84,11
<i>млрд. дол. США</i>	13,08	9,75	9,91	9,40	(3,17)	0,16
<b>Внутрішній борг</b>	<b>25,94%</b>	<b>18,12%</b>	<b>9,02%</b>	<b>8,17%</b>	–	–
<i>млрд. грн.</i>	27,13	27,86	21,46	19,70	(5,67)	(6,4)
<i>млрд. дол. США</i>	3,39	1,77	0,89	0,77	(2,5)	(0,88)
<b>Зовнішній борг</b>	<b>74,06%</b>	<b>81,88%</b>	<b>90,98%</b>	<b>91,83%</b>	–	–
<i>млрд. грн.</i>	77,44	125,94	216,45	221,34	139,01	90,51
<i>млрд. дол. США</i>	9,69	7,99	9,02	8,63	(0,67)	1,03

\* Розраховано автором на основі офіційних даних Міністерства фінансів України, електронний ресурс: <http://www.minfin.gov.ua/news/borg/statistichna-informacija-schodo-borgu>

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Відповідно до 2 ст. Бюджетного кодексу України державний борг – це загальна сума заборгованості держави, яка складається з усіх її випущених і непогашених боргових зобов'язань, включаючи боргові зобов'язання держави, що набирають чинності в результаті виданих гарантій за кредитами, або виникають на підставі законодавства чи договору [1].

Тенденція до збільшення суми державного боргу України простежується протягом останніх років, її визначають високі валютні ризики зовнішньої заборгованості, нестабільна ситуація з рефінансуванням боргів попередніх років, а також тиск боргових виплат на державні фінанси. Є й інші причини зростання державного боргу в Україні, серед яких варто виділити:

- нестабільність валютних курсів, яка може вплинути на можливості виконання зобов'язань у визначені терміни;
- невідповідність валюти запозичень і валюти основної частини активів суб'єкта господарювання;
- низька ліквідність світових фінансових ринків, яка може знизити можливості щодо реструктуризації заборгованості;
- важка політична криза та військовий конфлікт, що вимагає додаткового фінансування оборонної сфери;
- глибока економічна рецесія, викликана необхідністю переформатування економічних зв'язків, пов'язаних із втратою економічного вкладу АР Крим, частини Донецької та Луганської областей, відходом від економічного кооперування з Російською Федерацією, низькою внутрішніх та зовнішніх факторів, що впливають на виконання дохідної частини бюджету і вимагають додаткових джерел фінансування.

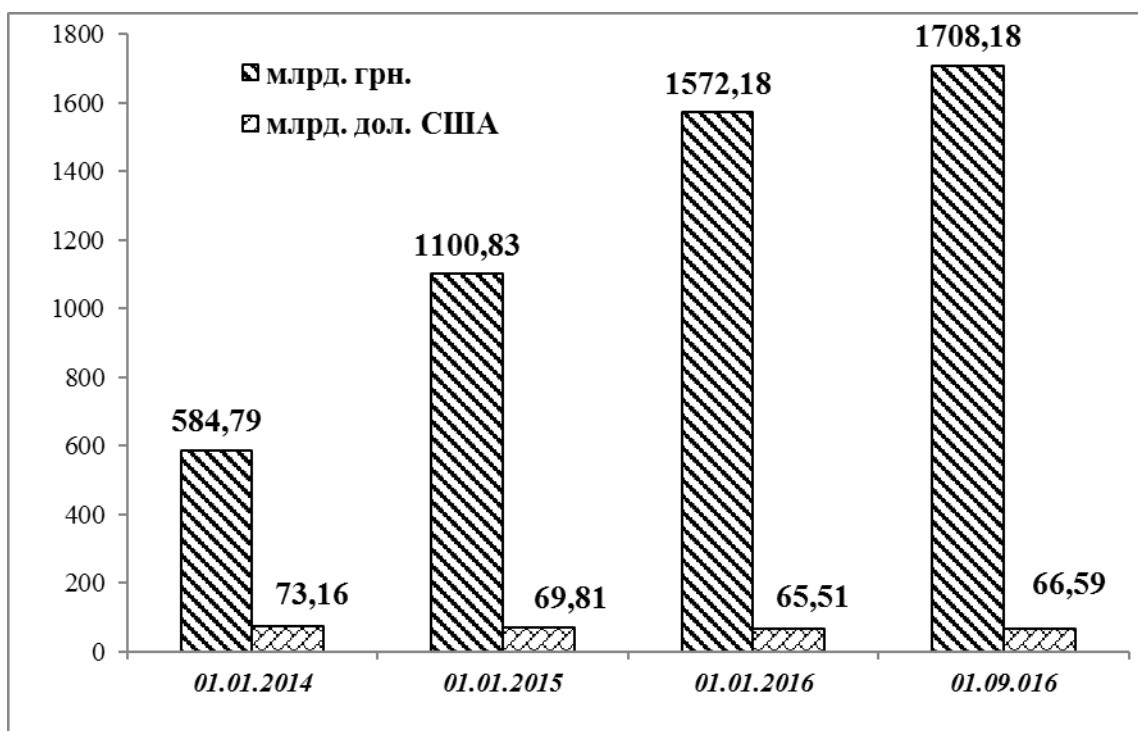
В економіці сучасної України зовнішній державний борг усе більше стає соціально-політичною, а не лише економічною проблемою і нерозривно пов'язаний із проблемою економічної безпеки. Одним із ключових факторів економічної безпеки та стабільності України виступає вирішення питання управління та обслуговування зовнішнього державного боргу, оскільки надмірна його величина ставить Україну в залежність від політики кредиторів. Державні запозичення виступають одним із основних важелів впливу на економічні процеси всередині країни як із точки зору наслідків кредитного фінансування, так і з точки зору поведінки суб'єктів економіки та економіки загалом [2].

У табл. 1 наведено деталізовані дані щодо структури та динаміки державного боргу України за період 2014-2016 рр.

Проаналізувавши дані табл. 1, можна зробити висновки, що загальний обсяг державного боргу України зберігає свою тенденцію до зростання протягом досліджуваного періоду, адже за останні три роки сукупний обсяг державного боргу зріс майже втричі до 1 708,18 млрд. грн. (66,59 дол. США в еквіваленті) (рис. 1).

Традиційно в структурі державного та гарантованого державою переважає зовнішній борг – 66,44% у сукупному обсязі, 62,27% прямого, 91,83% гарантованого державою боргу станом на 01.09.2016 р.

З початку 2014 р. загальний обсяг державного та гарантованого державою боргу зростав із 584,79 млрд. грн. до 1708,18 млрд. грн. станом на 01.09.2016 р., проте водночас даний показник у доларовому еквіваленті показав дещо зменшення – з 73,16 млрд. дол.



**Рис. 1. Динаміка зростання державного боргу України протягом 2014-2016 рр. \***

\* Розраховано автором на основі офіційних даних Міністерства фінансів України, електронний ресурс: <http://www.minfin.gov.ua/news/borg/statistichna-informacija-schodo-borgu>



США до 66,59 млрд. дол. США за аналогічний період. Насамперед це спричинено девальвацією національної валюти (яка набула свого порогового значення в лютому 2015 р., – 30,01 грн. за 1 дол. США), поряд з тим, обсяг внутрішнього державного боргу, номінований у державній валюті, тільки збільшився.

Причинами швидкого падіння курсу гривні стала відмова НБУ від використання індикативного курсу на валютному ринку та припинення щоденних індикативних валютних аукціонів, що допомагали абсорбувати незадоволений попит, із метою забезпечення єдиного курсу на рівні ринкового, згідно з офіційними заявами керівництва НБУ. У таких умовах Центробанк змушений був повернутися до адміністративних заходів врегулювання ситуації на валютному ринку, що згодом спричинило деяке зміцнення курсу гривні. У той же час додатковий тиск на курс національної валюти чинила практика надання Національним банком кредитів рефінансування в гривні, а також недостатній контроль напрямків використання комерційними банками таких кредитів.

Девальвація національної валюти дозволяє урядові розраховуватися за внутрішніми боргами, що дешевшають разом зі зниженням курсу гривні, меншими обсягами валютних ресурсів, зокрема отриманих від міжнародних фінансових організацій.

Разом з тим, зростання державного та гарантованого державою боргу призводить до значного збільшення боргових виплат, що в умовах макроекономічної нестабільності створює додаткове навантаження на державні фінанси та знижує рівень боргової безпеки.

Розглянемо структуру сукупного державного боргу України за період 2014-2016 рр. (табл. 2).

За визначений проміжок часу, січень – березень поточного року, спостерігаємо зростання сукупного боргу (з 1572,18 до 1740,94 млрд. грн.), але з квітня по серпень відбувається незначне скорочення суми боргу (з 1740,94 до 1708,18 млрд. грн.). Як і зазвичай, в структурі державного та гарантованого державою переважає зовнішній борг – 62,27% прямого боргу, 91,83% гарантованого державою боргу станом на 01.09.2016 р.

Це відбулось як результат планування запозичень та надання державних гарантій, яке здійснювалося Міністерством фінансів України з недоліками та порушеннями вимог нормативних актів, що і призводило до необхідності здійснення неодноразових коригувань відповідних бюджетних показників.

Структуру загального державного боргу в розрізі валют запозичень наведено на рис. 2 і 2 А.

Найбільшою складовою у структурі українського державного боргу в розрізі валют погашення станом на 01.09.2016 р. є борг, номінований у дол. США

Таблиця 2

Структура сукупного державного боргу України за 2016 р. \*

Показники	01.01.2016	01.02.2016	01.03.2016	01.04.2016	01.05.2016	01.06.2016	01.07.2016	01.08.2016	01.09.2016
<b>Загальна сума державного та гарантованого державою боргу</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>
<i>млрд. грн</i>	1 572,18	1 645,62	1 740,94	1 710,38	1 690,00	1 683,55	1 668,25	1 661,36	1 708,18
<b>Державний борг</b>	<b>84,87%</b>	<b>84,61%</b>	<b>85,23%</b>	<b>85,23%</b>	<b>85,73%</b>	<b>86,04%</b>	<b>86,10%</b>	<b>85,92%</b>	<b>85,89%</b>
<i>млрд. грн</i>	1 334,27	1 392,40	1 483,85	1 457,67	1 448,91	1 448,55	1 436,32	1 427,36	1 467,14
<b>Внутрішній борг</b>	<b>38,07%</b>	<b>37,95%</b>	<b>36,70%</b>	<b>36,53%</b>	<b>37,77%</b>	<b>38,14%</b>	<b>38,31%</b>	<b>38,19%</b>	<b>37,73%</b>
<i>млрд. грн</i>	508,00	528,46	544,52	532,47	547,31	552,48	550,28	545,08	553,62
<b>Зовнішній борг</b>	<b>61,93%</b>	<b>62,605%</b>	<b>63,30%</b>	<b>63,47%</b>	<b>62,23%</b>	<b>61,86%</b>	<b>61,69%</b>	<b>61,81%</b>	<b>62,27%</b>
<i>млрд. грн</i>	826,27	863,94	939,34	925,20	901,60	896,07	886,04	882,28	913,52
<b>Гарантований державою борг</b>	<b>15,13%</b>	<b>15,39%</b>	<b>14,77%</b>	<b>14,77%</b>	<b>14,27%</b>	<b>13,96%</b>	<b>13,90%</b>	<b>14,08%</b>	<b>14,11%</b>
<i>млрд. грн</i>	237,91	253,22	257,09	252,71	241,09	235,00	231,94	234,00	241,04
<b>Внутрішній борг</b>	<b>9,02%</b>	<b>8,35%</b>	<b>8,15%</b>	<b>8,29%</b>	<b>8,53%</b>	<b>8,72%</b>	<b>8,80%</b>	<b>8,67%</b>	<b>8,17%</b>
<i>млрд. грн</i>	21,46	21,15	20,95	20,95	20,56	20,49	20,41	20,29	19,70
<b>Зовнішній борг</b>	<b>90,98%</b>	<b>91,65%</b>	<b>91,85%</b>	<b>91,71%</b>	<b>91,47%</b>	<b>91,28%</b>	<b>91,20%</b>	<b>91,33%</b>	<b>91,83%</b>
<i>млрд. грн</i>	216,45	232,07	236,13	231,76	220,52	214,51	211,52	213,71	221,34

\* Розраховано автором на основі офіційних даних Міністерства фінансів України, електронний ресурс: <http://www.minfin.gov.ua/news/borg/statistichna-informacija-schodo-borgu>

– 45,58% (48,07% станом на 01.09.2014 р.), також значну частку займає українська гривня – 28,23 % (34,98% станом на 01.09.2016 р.) та СПЗ – 18,87% (12,34% станом на 01.09.2014 р.).

Зростання питомої ваги державного боргу, номінованого в іноземній валюті, означає збільшення витрат уряду з обслуговування власних боргових зобов'язань, що також будуть номіновані в іноземній валюті. Для українських фінансових ринків це відобразиться у ще більшому скороченні валютної пропозиції та подальшій девальвації гривні. Дана обставина є однією з підстав щодо проведення реструктуризації заборгованості країни перед зовнішніми приватними кредиторами [5].

Стосовно реструктуризації державного боргу 27 серпня 2015 року відбулися перемовини між Міністерством фінансів України та зовнішніми приватними кредиторами, під час яких вдалося досягти угоди.

За домовленістю з групою найбільших власників українських суверенних єврооблігацій:

– Україні списують 20% основної суми боргу – 3,6 млрд. дол. США. Це зменшує суверенний, гарантований та квазісуверенний борг України, що знаходиться у приватних інвесторів, із \$19,3 млрд. до \$15,5 млрд.;

– обмін реструктуризованих облігацій на 9 нових серій, виплата основної суми боргу за якими відбудеться після періоду дії Механізму розширеного фінансування МВФ (2015-2018 рр.). Сплата за основною сумою відбуватиметься дев'ятьма рівними частинами з 2019 р. по 2027 р.;

– пролонгація виплат за боргами, що залишилися, – подовжують термін усіх випусків єврооблігацій на 4 роки (з 2015-2023 рр. на 2019- 2027 рр.).

Натомість Україна буде сплачувати:

1. Вищу відсоткову ставку для 80% боргу, що залишився (7,75% замість 7,2% у середньому по поточним єврооблігаціям).

2. Випуск нового Інструменту компенсації вартості – тобто додатково до нових облігацій власники



Рис. 2. Державний та гарантований державою борг України у розрізі валют погашення, 2014 р. \*

\* Розраховано автором на основі офіційних даних Міністерства фінансів України, електронний ресурс: <http://www.minfin.gov.ua/news/borg/statistichna-informacija-schodo-borgu>

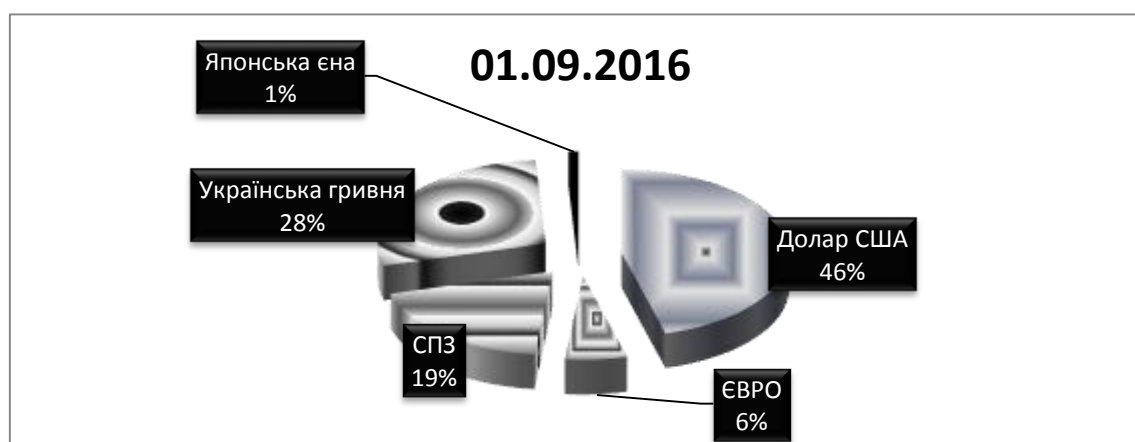


Рис. 2 А. Державний та гарантований державою борг України у розрізі валют погашення, 2016 р. \*

\* Розраховано автором на основі офіційних даних Міністерства фінансів України, електронний ресурс: <http://www.minfin.gov.ua/news/borg/statistichna-informacija-schodo-borgu>

отримають спеціальні цінні папери, виплати за якими прив'язуються до показників зростання реального ВВП протягом 2021-2040 рр. [6].

Вперше за останні роки показник рівня боргової безпеки – співвідношення державного та гарантованого державою боргу до валового внутрішнього продукту на кінець 2014 р. перевищив встановлену Бюджетним кодексом України допустиму межу, перетнув 70-відсотковий бар'єр і на сьогодні продовжується стрімке зростання. Станом на 01.01.2016 він становить 79,42%, що є неприпустимим. Адже згідно зі світовими стандартами критичним вважається державний борг, що перевищує 60% до ВВП.

З метою оптимізації державної заборгованості доцільно забезпечити її реструктуризацію з концентрацією на внутрішні кредитні ресурси, довгострокові позики з фіксованими відсотковими ставками на ринку всередині України, суттєве зменшення гарантованих державою боргів, збереження оптимальних рівнів заборгованості відносно ВВП, використання державних запозичень на інвестування з метою розвитку національної економіки та орієнтацію на фінансування активних державних видатків.

**Висновки і перспективи подальших досліджень у даному напрямі.** Боргова політика як основний елемент управління та регулювання державним боргом, через який здійснюється безпосередній вплив на його стан і структуру, вимагає впровадження визначених напрямів підвищення її ефективності для забезпечення стабільності й економічної безпеки України. Оптимізація вітчизняної боргової політики потребує розробки та впровадження цілісної стратегії, яка буде поєднувати завдання вдосконалення нормативно-правового, інституційного, організаційного забезпечення боргової політики, фінансово-економічного механізму регулювання державного боргу. Основними кроками для ефективного управління борговою політикою і скорочення державного боргу є:

– активізація структурних реформ у секторі загальнодержавного управління, спрямованих на підвищення ефективності використання бюджетних коштів, переходу від пасивного залучення коштів на фінансування дефіциту бюджету до системного управління боргом;

– здійснення в меншому розмірі зовнішніх, у більшому - внутрішніх запозичень для підтримки та розвитку пріоритетних сфер розвитку економіки;

– підвищення рівня координації у сфері боргової безпеки між урядом, Національним банком країни, Міністерством фінансів України, Державною службою фінансового моніторингу України;

– мінімізація ризиків, пов'язаних із рефінансуванням та дотриманням середньозваженого строку до погашення боргових зобов'язань держави у визначених цією стратегією межах;

– підвищення рівня ліквідності державних боргових цінних паперів, що дасть змогу підвищити попит на них з боку інвесторів;

– забезпечення прозорості діяльності, пов'язаної з управлінням державним боргом, та публічності відповідної інформації.

Перспективою подальших досліджень державного боргу є пошук методів управління державним боргом, які дадуть змогу зменшити боргове навантаження на державний бюджет та економіку України.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Бюджетний кодекс України: чинне законодавство із змінами та допов. на 02 червня 2015 року: Офіц. текст. – К. : Алерта, 2015. – 164 с.

2. Державний борг як фактор ризику безпеки України: макроекономічний огляд : зб. наук. пр. / [наук. ред. Н. В. Кукіна, О. Г. Захарченко]. – Таврія, 2013. – 122 с.

3. Міністерство фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/archive/main?cat\\_id=392721](http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/archive/main?cat_id=392721).

4. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

5. Аналітичний огляд стану державного боргу та його впливу на фінансовий ринок України станом на 01.09.2015 р. / НРА «Рюрик» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://rurik.com.ua/documents/research/REVIEW\\_debt.pdf](http://rurik.com.ua/documents/research/REVIEW_debt.pdf).

6. Державний борг України: оцінка ризиків загострення ситуації до кінця 2015 р. – Київ, 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://newukraineinstitute.org/media/news/572/file/Debt0710.pdf>.

## REFERENCES

1. Biudzhetniy kodeks Ukrainy: chynne zakonodavstvo iz zminamy ta dopov. na 02 chervnia 2015 roku: Ofits. Tekst (2015), Alerta, K., 164 s.

2. *Derzhavnyy borh yak faktor ryzyku bezpeky Ukrainy: makroekonomichnyy ohliad*: zb. nauk. pr., nauk. red. N. V. Kukina, O. H. Zakharchenko (2013), Tavriia, 122 s.

3. Ministerstvo finansiv Ukrainy, available at: [http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/archive/main?cat\\_id=392721](http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/archive/main?cat_id=392721).

4. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy, available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

5. Analitychny ohliad stanu derzhavnoho borhu ta yoho vplyvu na finansovyj rynek Ukrainy stanom na 01.09.2015 r., NRA «Rurik», available at: [http://rurik.com.ua/documents/research/REVIEW\\_debt.pdf](http://rurik.com.ua/documents/research/REVIEW_debt.pdf).

6. Derzhavnyy borh Ukrainy: otsinka ryzykiv zaghostrennia sytuatsii do kintsia 2015 r. (2015), Kyiv, available at: <http://newukraineinstitute.org/media/news/572/file/Debt0710.pdf>.

Радванська Н. В.,

к.е.н., доц., доцент кафедри економіки підприємства, Новокаховський політехнічний інститут, м. Нова Каховка

## ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СУТНОСТІ ЗАОЩАДЖЕНЬ

**Анотація.** У статті проаналізовано наукові підходи до визначення економічної категорії “заощадження”, яка складає підґрунтя для розгортання інвестиційних процесів в національній економіці. Встановлено кілька основних напрямків дослідження сутності заощаджень: заощадження як психологічне явище, як спосіб використання особистого доходу, як пропозиція фінансових коштів на грошовому ринку, як переміщення нагромадженого доходу з поточного періоду в майбутній. Уточнено взаємозв’язок заощаджень із змістовно близькими поняттями: “нагромадження”, “капіталовкладення” та “інвестиції”. Подальші дослідження повинні бути спрямовані на розробку організаційних та економічних механізмів, що забезпечують механізм трансформації заощаджень у інвестиції як джерело економічного розвитку.

**Ключові слова:** заощадження, наявні доходи, інвестиції, капітал, капіталовкладення, позичкові кошти.

Radvanska N. V.,

Ph.D., Associate Professor, Associate Professor of the Department of Economics of Enterprise, Novokahovski Polytechnic Institute, Nova Kahovka

## THEORETICAL AND METHODOLOGICAL APPROACHES TO THE DETERMINATION OF ECONOMICAL ESSENCE OF SAVINGS

**Abstract.** Scientific approaches to the determination of the economical category of “savings” are analyzed. This category provides the basis to the expansion of investment processes in the national economy. Several directions in investigation of the essence of savings are determined, such as: savings as psychological phenomenon, as the way of individual income use, as the proposition of financial assets on the monetary market, as the transfer of accumulated income from current period to the future one. The interrelation between “savings” and close by its content terms “accumulation”, “capital investment” and “investments” is specified. Future investigation should be focused on the development of the organizational and economical mechanism which provides the transformation of savings to investments as the source of economical development.

**Key words:** savings, disposable income, investments, capital, capital investment, borrowed funds.

**Постановка проблеми.** Криза 2008-2009 рр. показала вразливість сучасних національних економік взагалі й активності інвестиційних процесів зокрема від світової фінансової системи. В ході розгортання кризи реалізувалося багато з потенційних ризиків, основа яких закладена в широкомасштабному використанні різноманітних і складних нових продуктів, сформованих на світових фінансових ринках. Всеохоплююча глобалізація, зумовлююча взаємозв’язки та взаємовпливи, посилює зростання зовнішніх ризиків. Потенційне зростання зовнішніх ризиків підвищує вимоги до вітчизняної фінансової системи і зумовлює необхідність пошуку нових механізмів мобілізації внутрішніх заощаджень як джерела довгострокових інвестиційних ресурсів, котрі складають основу економічного розвитку. Використання заощаджень населення, господарських суб’єктів та держави для фінансування довгострокових інвестицій всередині країни стає магістральним напрямком

вітчизняної фінансової системи в умовах згорання каналів закордонного фінансування.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Актуальність проблеми наукового обґрунтування заощаджувальних процесів привертає до неї увагу наукових інститутів, окремих вчених і наукових шкіл.

Найбільш повно питання заощаджень досліджуються в роботах таких вітчизняних вчених, як М. Алексєнко, О. Ватаманюк, Н. Дучинська, Дж. Кейнс, Б. Кваснюк, С. Панчишин, М. Савлук, Л. Шинкарук тощо. Найчастіше в працях вітчизняних вчених розглядаються лише окремі аспекти формування заощаджень (насамперед домогосподарств), їх перетворення в зобов’язання банків і в потенційний інвестиційний ресурс розвитку. Водночас чимало питань у теорії заощаджень залишаються невирішеними. Зокрема, на даний час потребує уточнення економічного змісту категорії “заощадження”, яка в дослідженнях часто ототожнюється з поняттями “нагромадження”, “капіталовкладення”, “інвестиції”.

**Постановка завдання** – проаналізувати наукові підходи до визначення економічної категорії “заощадження”, яка складає підґрунтя заощаджувальних процесів, що сприятиме пошуку нових механізмів мобілізації внутрішніх заощаджень як джерела довгострокових інвестиційних ресурсів для забезпечення прогресивного економічного розвитку.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** У науковій літературі прослідковується кілька підходів до визначення заощаджень.

По-перше, заощадження розуміються як психологічне явище. Заощадження представляють інтерес не тільки для економічної, але і для суміжних наук: соціології, психології, демографії та ін. Це явище, яке має не тільки економічну, але і психологічну природу; економічні рішення щодо заощаджень значною мірою зумовлюються суб’єктивними чинниками й особливостями поведінки та вказують на розуміння заощадження як альтернативи споживанню. В сучасній теорії споживання/заощадження виокремився й активно розвивається бігевіористський підхід, прихильники якого наголошують на важливості психологічних чинників при ухваленні людьми економічних рішень [1, с. 14]. “Заощадження можна розуміти просто як стримування від споживання”, - зазначає Еклунд К. [6, с. 98]; аналогічно підходить до трактування заощаджень Райхлін Е.: “Заощадження є стримування від використання наявного доходу на особисте споживання” [16, с. 170].

По-друге, більшість економічних визначень поняття заощадження ґрунтуються *на його зв’язку зі споживанням*, що є логічним з огляду на їх суперечливу єдність. “Заощадження завжди виступають певним відрахуванням від поточного споживання” [8, с. 7]; заощадження розглядаються як засіб забезпечити споживання [8, с. 29]; заощадження тільки тоді мають сенс, якщо вони прямо чи безпосередньо входять у склад споживання [10]; “Заощадження у своєму найпершому визначенні можна представити як те, що не спожите ні в процесі особистого, ні в процесі виробничого споживання” [15]. Наведені визначення дають найузагальненіше уявлення про заощадження як явище, що змістовно протиставляється споживанню і водночас забезпечує його.

По-третє, суперечність споживання і заощадження обумовлюється єдиним фінансовим джерелом забезпечення цих двох процесів, яким виступає дохід. Відповідно, неможливо визначити сутність поняття “заощадження” без установа його зв’язку з доходом. Дж. М. Кейнс визначав заощадження як надлишок доходу над тим, що було витрачено на споживання [9, с. 12]. Західна економічна думка в трактуванні поняття переважно ґрунтується саме на такому розумінні заощаджень – як різниці між доходом і споживанням: “Заощадження – різниця між використовуваним індивідом доходом і його видатками на споживання. Та частина доходу, яка не споживається” [17, с. 622]; аналогічну позицію займають багато вітчизняних та російських вчених. Так, Ватаманюк О. констатує, що “Сучасна аналітична економія визначає заощадження як ту частину

використовуваного доходу, що не витрачається на споживання» [4, с. 177]”, отже, “Споживання (відповідно, і заощадження) є функцією використовуваного доходу” [4, с. 178]. Спільним для наведених визначень є те, що вони є найзагальнішими, що увага в них концентрується вже не на психологічних, а на економічних чинниках, що заощадження обумовлені й взаємопов’язані не тільки зі споживанням, а і з доходом. Водночас такий підхід скоріше надає розуміння заощадження як простої різниці між сумою доходу і сумою споживання, є придатним для розрахунків і аналізу заощаджень, проте є недостатнім для виявлення економічного змісту досліджуваного поняття.

По-четверте, заощадження є пропозицією позичкових коштів (з точки зору функціонування грошового ринку) [4, с. 178], яка виникає внаслідок “вилучення частини доходів з обігу на певний термін” [10]. Причому не будь-яка вилучена частина доходу, яка не витрачається на купівлю товарів та послуг, а тільки та, яка поступає на банківські рахунки, вкладається в страхові поліси, облігації, акції й інші фінансові активи [12, с. 106-107] – уточнюється деякими авторами. Проте в протилежному випадку (якщо кошти вилучаються, але не поступають на рахунки) доречно вести мову не про відсутність заощаджень, а про організовані й неорганізовані заощадження.

По-п’яте, важлива роль у розумінні сутності заощаджень відводиться фактору часу. Заощадження визначаються як майбутнє споживання; економічний суб’єкт вилучає частину доходу з поточного споживання з тим, щоб спожити її згодом: “заощадження переміщують нагромаджений дохід із поточного періоду в майбутній”; “Заощадження являють собою частину грошових доходів населення, котру люди відкладають для майбутніх покупок, задоволення майбутніх потреб” [5, с. 307]; “Розумне споживання, тобто споживання в межах міри, є джерелом заощадження того, що споживається, безперервності і періодичності споживання. Те, що не спожито тепер, є відкладеним попитом, відкладеним у просторі і часі споживанням” [15].

По-шосте, необхідною умовою наукового розуміння сутності процесу заощаджень є визначення його функцій. Найзагальніша функція заощаджень – це збереження та примноження доходу суб’єктів для забезпечення безперервного споживання: “заощадження набувають цінності тільки тоді, якщо вони сприяють підтриманню досягнутого рівня споживання, а згодом обов’язково будуть направлені на підтримання чи розширення існуючого споживання” [10].

Узагальнюючи вищесказане, заощадження можна визначити як процес вилучення частки наявного доходу економічних суб’єктів із поточного споживання з метою збереження або зростання досягнутого рівня доходу і споживання у більш чи менш віддаленому майбутньому.

Рушійною силою заощаджувального процесу є мотиви [4, с. 209]. Макконнелл і С. Брю зазначають, що причини заощадження чисельні й багатогранні, але всі вони зводяться або до захисту доходів, або до

спекуляції [12, с. 106-107]. В сучасній економічній літературі надається детальний аналіз мотивів заощаджень, оскільки розуміння мотивів заощаджень важливе з точки зору впливу на заощаджувальні процеси і формування інвестиційних ресурсів в економіці.

Процес заощадження здійснюється завдяки діяльності економічних суб'єктів всіх рівнів економіки: мікро-, макро-, мега-

У процесі заощаджень виникають відносини між суб'єктами – власниками доходу і суб'єктами, потребуючими додаткових коштів – інституційними інвесторами, фінансовими установами, підприємствами з приводу задоволення інвестиційного попиту, направлено на відновлення і розширення суспільного відтворення. Таким чином, заощадження являють собою структуровану певним чином економічну діяльність, яку економічні суб'єкти, у тому числі держава, можуть змінювати і регулювати.

Розуміння економічної сутності заощаджень потребує визначення та уточнення таких взаємозв'язаних із ним ключових понять, як “нагромадження”, “капіталовкладення” та “інвестиції”. Дослідники, як зарубіжні, так і вітчизняні, часто використовують ці терміни як синоніми. Е. Райхлін з цього приводу зазначає, що “В економічній теорії взагалі валові внутрішні інвестиції (або інвестиції, або капіталовкладення, або нагромадження) мають чітко виражений виробничий характер. Інакше кажучи, це витрати підприємств виключно на виробниче споживання: на будівельні і монтажні роботи, на купівлю машин і обладнання, а також на зміну товарно-матеріальних цінностей” [11, с. 131].

Представники вітчизняної економічної науки чітко розмежовували ці поняття, застосовуючи термін “нагромадження” для позначення процесу розширення виробництва. Нагромадження визначалося як “використання частки національного доходу для розвитку виробництва, утворення резервів і розширення фондів невиробничої сфери” [7, с. 597]. Вартісним джерелом нагромадження виступала та частка національного доходу, “яка при первинному розподілі виступає в формі чистого доходу суспільства: прибутку, податку з обороту, чистого доходу і інших нагромаджень підприємств” [7, с. 525]. За такого підходу заощадження як таке практично випадало з аналізу і розглядалось як “частина особистого доходу, яка залишається невикористаною при видатках на поточні споживчі потреби і нагромаджується” [7, с. 537]. Напрямок використання заощаджень пов'язували виключно з різноманітними крупними витратами населення, такими як “придбання предметів тривалого користування, поїздки у відпустку і т.п.”, що суперечило визначенню заощаджень як “економічного процесу, пов'язаного з інвестуванням” [7, с. 537]. Заощадження за такого розуміння є відкладеним споживанням населення, що в цілому правильно відображає їх суть, проте не пов'язане змістовно з інвестиційним процесом і нагромадженням.

Поняття “заощадження” і “нагромадження” змістовно дуже схожі, проте не ідентичні. У праці американських авторів Макконелла та Стенлі Л. Брю

наводяться наступні визначення цих понять: “Заощадження – дохід після сплати податків, не витрачений на придбання споживчих товарів; рівняється доходу після сплати податків мінус видатки на особисте споживання” [12, с. 396]; нагромадження – “поповнення запасів капіталу країни шляхом нагромадження виробленої в ній продукції” [12, с. 90]; інвестиції – “витрати на виробництво і нагромадження засобів виробництва і збільшення матеріальних запасів” [12, с. 388]. З цих визначень випливає, що інвестиції змістовно є ширшим поняттям, яке включає нагромадження. Такої ж думки дотримується Є. І. Лавров, який зазначає, що нагромадження являє собою “використання заощаджень для розширення виробництва, тобто для виробничого споживання” [11, с. 22], їх застосування у якості капіталу. Отже, не будь-які заощадження є нагромадженням, а тільки такі, що поступають в економічний кругообіг; лише “конвертовані заощадження утворюють фонд нагромадження” [8, с. 78]. З урахуванням даного застереження великого значення набуває поділ заощаджень на організовані та неорганізовані.

Крім того, в літературі проводиться розмежування заощадження і нагромадження за цільовим призначенням: тільки ті заощадження перетворюються в нагромадження, які використовуються для підтримання, розширення і вдосконалення виробництва: “Якщо категорією «заощадження» не фіксуються кінцеві напрямки використання вільного залишку наявного доходу, то категорія «нагромадження» передбачає застосування частини цього доходу для створення, розширення і/чи вдосконалення виробництва, збільшення функціонуючого основного і оборотного капіталу з метою отримання на цій основі додаткового прибутку” – звертає увагу М. Ю. Маковецький [13, с. 33].

З поняттям “заощадження” тісно пов'язане не тільки поняття “нагромадження”, але і близьке до них за змістом поняття “інвестиції”. В сучасній літературі існує широке розмаїття визначення інвестицій; А. Мертенс зазначає, що поняття “інвестиції” є досить складним, щоб можна було дати йому єдине і вичерпне визначення [14, с. 17]. Найпоширенішим є розуміння інвестицій як витрат задля отримання та зростання прибутку: “Під інвестиціями розуміються ті економічні ресурси, які направляються на збільшення реального капіталу суспільства, тобто на розширення і модернізацію виробничого апарату. Це може бути пов'язано з придбанням нових машин, будівель, транспортних засобів, а також із будівництвом доріг, мостів і інших інженерних споруд” [6, с. 99]; “Збільшення обсягу капіталу, що функціонує в економічній системі, тобто збільшення пропозиції виробничих ресурсів, здійснюване людьми, називається інвестицією” [3, с. 15]. У такому розумінні інвестування та нагромадження – подібні процеси, що не відрізняються між собою. Насправді це різні категорії, на чому наголошує Дучинська Н. І.: “Виробничі інвестиції, капітальні вкладення сприяють розширеному відтворенню капіталу, тому виступають способом нагромадження капіталу. Разом з

тим, нагромадження капіталу – це не будь-яке інвестування, а лише те, що пов'язане з розширеним відтворенням” [5, с. 302]. Чимало визначень інвестицій пов'язано з конкретизацією джерел походження інвестиційних ресурсів і метою інвестиційних процесів, а саме – із споживанням та заощадженням: “Інвестування є використання заощаджень на капіталовкладення” [11, с. 170].

Отже, поняття “заощадження” й “інвестиції” змістовно споріднені, а без інвестицій немає розвитку. Заощадження – необхідна ланка і підґрунтя інвестиційного процесу. Інвестиції передбачають заощадження і неможливі за їх відсутності. Це положення, що трансформується у відому рівність між сумою заощаджень і сумою інвестицій в рівноважній економічній системі, є постулатом економічної теорії й визнається як послідовниками Дж. Кейнса, так і їх опонентами.

Щоправда, серед вчених висловлюються і критичні зауваження щодо співвідношення між заощадженнями й інвестиціями загалом і їх тотожності зокрема. Положення про те, що, окрім національних заощаджень, сучасні економічні системи мають у розпорядженні інші джерела інвестицій, наприклад емісію паперових грошей, зарубіжне фінансування, споживання – аргументуються фактами про низьку норму заощадження і водночас високі показники споживання і розвитку в країнах Заходу.

Ідею про роль емісії грошей, яка доповнює (і заміщує) заощадження в їх інвестиційній функції, висловлює вітчизняний вчений В. Галайда [2, с. 58-63]. Автор виходить із того, що в обігу повинна постійно знаходитися певна сума готівки, створювана центральним банком шляхом емісії ( $M_0$ ), і визначає її, поряд із заощадженнями, джерелом позичкових коштів для інвестування економіки [2, с. 58].

Заощадження, на його думку, не є єдиним джерелом коштів для позик; позик в економіці завжди видається більше, ніж існує заощаджень у кожен даний момент часу, за рахунок потоку позик (емісії) центрального банку [2, с. 63]. Тоді економічна система може функціонувати без заощаджень: потреби товарообігу в ній задовольнятимуться потоком  $M_0$ , а інвестиції здійснюватимуться за рахунок тезаврованих підприємцями сум і поточного прибутку [2, с. 62].

Загалом це правильно. Так, високі темпи зростання капіталовкладень у зростаючій економіці Китаю підтримуються нині надзвичайно високою нормою нагромадження саме за рахунок прибутків компаній. У період трансформаційної кризи початку-середини 90-х років лівову частку інвестицій в економіці України складала власні кошти підприємств (через низьку здатність домогосподарств до заощаджень). Проте у даному випадку ігнорується положення про те, що під заощадженнями розуміються не тільки заощадження домогосподарств; тезавровані кошти підприємств – це також заощадження, що виконують свою функцію в економічному розвитку.

**Висновки і перспективи подальших досліджень у даному напрямі.** Отже, інвестиції – це спосіб залучення заощаджень в реальний економічний процес, механізм трансформації заощаджень у підтримання та розширення виробництва, що ґрунтується на відновленні та нагромадженні капіталу. Вони складають необхідну проміжну ланку в перетворенні потенційних можливостей економічних систем до розвитку – фінансових ресурсів (заощаджень) – в реальне джерело розвитку – фізичний, людський і природний капітал. Подальші дослідження повинні бути спрямовані на розробку організаційних та економічних механізмів, що забезпечують механізм трансформації заощаджень у інвестиції як джерело економічного розвитку.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Ватаманюк О. З. Макроекономічний аналіз заощаджень в економіці України : автореф. дис. на здобуття наукового ступеня доктора економічних наук за спеціальністю 08.00.01. / О. З. Ватаманюк. – Львівський національний університет імені Івана Франка. – Львів, 2007. – 28 с.
2. Галайда В. Критический анализ соотношения между сбережениями и инвестициями / В. Галайда // Экономика Украины. – 1999. – № 6. – С. 58-63.
3. Долан Э. Дж. Рынок: микроэкономическая модель / Э. Дж. Долан, Д. Е. Линдсей ; [пер. с англ.]. – СПб., 1992. – 492 с.
4. Доходи та заощадження в перехідній економіці України / [за ред. С. Панчишина та М. Савлука]. – Львів : ЛНУ ім. І. Франка, 2003. – 406 с.
5. Дучинська Н. І. Діалектика інвестицій і нагромадження капіталу / Н. І. Дучинська // Вісник Донецького ун-ту. – Вип. 1. – 2007. – С. 301-309. – (Сер. В.: “Економіка і право”).
6. Эклунд К. Эффективная экономика – шведская модель / К. Эклунд ; [пер. со швед.; авт. предисл. В. В. Попов, Н. П. Шмелев ; науч. ред. А. М. Волков]. – М. : Экономика, 1991. – 359 с.
7. Экономическая энциклопедия. Политическая экономия / [гл. ред. А. М. Румянцев]. – М. : Советская энциклопедия, 1979. – Т. 3. – 624 с.
8. Кваснюк Б. Є. Національні заощадження та економічне зростання / Б. Є. Кваснюк. – К. : МП Лесья, 2000. – 304 с.
9. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег / Дж. М. Кейнс. – М. : Гелиос АРВ, 1999. – 352 с.
10. Курышев Н. И. Экономическая модель распределения дохода (ликвидность производительного капитала) [Электронный ресурс] / Н. И. Курышев. – Режим доступа : [www.ipdn.ru/rics/vk/\\_private/vk7/120-135](http://www.ipdn.ru/rics/vk/_private/vk7/120-135).
11. Лавров Э. И. Проблемы экономического роста: [курс лекций для студентов экономических специальностей] / Э. И. Лавров. – Омск : Госуниверситет, 2000. – 162 с.
12. Макконелл К. Р. Экономикс: Принципы, проблемы и политика: в 2 т. / К. Р. Макконелл, С. Л. Брю ; [пер. с англ. 11-го изд.]. – М. : Республика, 1992. – Т. 2. – 400 с.

13. Маковецкий М. Ю. Инвестиционный процесс и рынок ценных бумаг: механизм функционирования, современное состояние, перспективы развития / М. Ю. Маковецкий. – М. : Анкил, 2003. – 312 с.

14. Мертенс А. В. Инвестиции: [курс лекций по современной финансовой теории] / А. В. Мертенс. – К. : Киев. инвест. агентство, 1997. – 416 с.

15. Михеев В. Н. Потребление, сбережение и сберегательное дело в России [Электронный ресурс] / В. Н. Михеев, А. Н. Двойников // Проблемы современной экономики. – 2007. – № 4 (24). – Режим доступа : <http://www.m-economy.ru/art.php3?artid=22987>.

16. Райхлин Э. Основы экономической теории. Макроэкономическая теория валового внутреннего продукта (кейнсианский подход) / Э. Райхлин. – М. : Наука, 1997. – 365 с.

17. Самуелсон Пол А. Микроэкономика / Пол А. Самуелсон, Вильям Д. Нордгауз. – К. : Основи, 1998. – 622 с.

## REFERENCES

1. Vatamanyuk, O. Z. (2007), Makroekonomichniy analiz zaoschadzhen v ekonomitsi Ukrainyi: avtoreferat disertatsiyi na zdobuttya naukovogo stupenya doktora ekonomichnih nauk za spetsialnistyu 08.00.01, Lvivskiy natsionalniy universitet imeni Ivana Franka, Lviv, 28 s.
2. Galayda V. (1999), Kriticheskiy analiz sootnosheniya mezhdru sberezheniyami i investitsiyami, *Ekonomika Ukrainyi*, № 6, s. 58-63.
3. Dolan, E. Dzh. and Lindsey, D. E. (1992), *Rynok: mikroekonomicheskaya model*, SPb., 492 s.
4. *Dohodi ta zaoschadzheniya v perehidniy ekonomitsi Ukrainyi*, za red. S. Panchishina ta M. Savluka (2003), LNU im. I. Franka, Lviv, 406 s.
5. Duchinska, N. I. (2007), Dialektika investitsiy i nagromadzhennya kapitalu, *Visnik Donetskogo un-tu*, vip. 1, s. 301-309.
6. Eklund K. (1991), *Effektivnaya ekonomika – shvedskaya model*, Ekonomika, M., 359 s.
7. *Ekonomicheskaya entsiklopediya. Politicheskaya ekonomiya*, gl. red. A. M. Rummyantsev (1979), Sovetskaya entsiklopediya, M., T. 3, 624 s.
8. Kvasnyuk, B. E. (2000), *Natsionalni zaoschadzheniya ta ekonomichne zrostannya*, MP Lesya, K., 304 s.
9. Keyns, Dzh. M. (1999), *Obschaya teoriya zanyatosti, protsenta i deneg*, Gelios ARV, M., 352 s.
10. Kuryishev, N. I. Ekonomicheskaya model raspredeleniya dohoda (likvidnost proizvoditelnogo kapitala), available at: [www.ipdn.ru/rics/vk/\\_private/vk7/120-135](http://www.ipdn.ru/rics/vk/_private/vk7/120-135).
11. Lavrov, E. I. (2000), *Problemy ekonomicheskogo rosta*, Gosuniversitet, Omsk, 162 s.
12. Makkonell, K. R. and Bryu, S. L. (1992), *Ekonomiks: Printsipy, problemy i politika*: v 2 t, Respublika, M.
13. Makovetskiy, M. Y. (2003), *Investitsionniy protsess i ryinok tsennyih bumag: mehanizm funktsionirovaniya, sovremennoe sostoyanie, perspektivy razvitiya*, Ankil, M., 312 s.
14. Mertens, A. V. (1997), *Investitsii*, Kiev. invest. agentstvo, K., 416 s.
15. Miheev, V. N. and Dvoynikov, A. N. (2007), *Potreblenie, sberezhenie i sberegatelnoe delo v Rossii*, *Problemy sovremennoy ekonomiki*, № 4 (24), available at: <http://www.m-economy.ru/art.php3?artid=22987>.
16. Rayhlin E. (1997), *Osnovy ekonomicheskoy teorii. Makroekonomicheskaya teoriya valovogo vnutrennego produkta (keynsianskiy podhod)*, Nauka, M., 365 s.
17. Samuelson Pol A. and Nordgauz Vilyam D. (1998), *Mikroekonomika, Osnovi*, K., 622 s.



Кізін Г. В.,

аспірант, Львівський торговельно-економічний університет, м. Львів

## НЕДОЛІКИ ТА НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ УПРАВЛІНСЬКОГО АСПЕКТУ

*Анотація.* У статті розглянуто особливості реалізації державної політики у формуванні інноваційно-інвестиційного забезпечення економічної безпеки України. Серед методів державного регулювання виділено економічний підхід, що базується на створенні сприятливого для розвитку необхідних тенденцій економіко-правового середовища та адміністративний - стосується запровадження чітко визначених примусів та обмежень з боку держави. Виявлено основні недоліки регуляторної політики держави, а саме: за функціями інформування, аналізу та діагностики – це несформованість системи комплексного періодичного спостереження та діагностики інвестиційно-інноваційного забезпечення економічної безпеки держави, її розрізненість; за функцією планування – відсутність у стратегічних і тактичних державних планових документах конкретних заходів та засобів, за рахунок яких будуть досягнуті мета і цілі; за функцією організації – нереалізація ініціюючої функції щодо створення і розвитку нових елементів інституційної інфраструктури, площадок співпраці тощо; за функцією мотивації – незабезпеченість стимулів для органів влади всіх рівнів щодо активної політики удосконалення; за функцією контролю – незастосовуваність практики контролю ефективності державної політики удосконалення інвестиційно-інноваційного забезпечення економічної безпеки суб'єктів господарювання. За кожною з окреслених функцій запропоновано напрями удосконалення методів регулювання в економічному та адміністративному аспектах.

**Ключові слова:** державна політика, інноваційно-інвестиційне забезпечення, економічна безпека, функції управління.

Kizin G. V.,

Postgraduate, Lviv University of Trade and Economics, Lviv

## DRAWBACKS AND AREAS OF IMPROVEMENT OF STATE REGULATION OF INVESTMENT&INNOVATION PROVIDING OF ECONOMIC SECURITY OF UKRAINE IN THE CONTEXT OF MANAGERIAL ASPECT

*Abstract.* The article deals with the peculiarities of public policy in forming innovative&investment economic security of Ukraine. Among the methods of state regulation highlighted economic approach based on the creation of favorable trends for the development of the necessary economic and legal environment and administrative – for the introduction of well-defined constraints and restrictions from the government. The basic drawbacks of regulatory policy are determined, namely: the functions of information, analysis and diagnostics integrated system of periodic monitoring and diagnostics of investment and innovation to ensure the economic security of the state, its fragmentation – are unformed; according to the planning function – lack of strategic and tactical planning in state documents defining the specific measures and means by which the goals will be achieved; the function of the organization – not initiating implementation functions for creating and developing new institutional infrastructure elements, areas of cooperation etc. according to the function of motivation – non-provision of incentives for all levels of government on active policy improvement; according to the function of control – non-use of practices for monitoring the effectiveness of public policy improvement of investment and innovation providing of entities economic security. For each of the outlined functions the directions for improvement of regulation methods, considering economic and administrative aspects, are proposed.

**Keywords:** public policy, innovation&investment providing, economic security, management functions.

**Постановка проблеми.** Об'єктивні зміни в суспільному економічному розвитку призвели до формування нової моделі економіки, для якої характерні принципово нові риси та пріоритети. Сьогодні необхідність вирішення проблем, пов'язаних із інноваційним розвитком економіки України, що в певній мірі є гарантом забезпечення національної економічної безпеки, набуває особливого значення. Однак без здійснення державною рішучих кроків і дій у напрямку стимулювання інноваційної діяльності ці питання залишаються невіршеними. Отже, державна інноваційна політика повинна стати найважливішою основою діяльності та створити умови для активізації національного науково-технічного потенціалу. Головною метою такої політики має бути стратегічна орієнтація розвитку виробництва на створення та широке застосування принципово нових машин, матеріалів, комплексних технологічних систем, ефективне освоєння науково-технічних розробок, забезпечення соціально-економічних, організаційних і правових умов для постійного здійснення ефективної інноваційної діяльності.

Відтак, суттєвої актуальності набуває проблема підвищення ефективності державного регулювання інвестиційно-інноваційного забезпечення економічної безпеки України як запоруки зміцнення економічного потенціалу держави та перспектив її розвитку.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Окресленим напрямом останнім часом надається пріоритетність, адже вони перебувають у полі зору економістів, політиків, менеджерів, юристів тощо. Вивченню різних аспектів національної економічної безпеки присвятили свої наукові праці такі вчені, як О. Ф. Белов, Т. Г. Васильців, З. С. Варналій, О. С. Власюк, І. Г. Мішина, І. П. Мойсеєнко, М. І. Флейчук та ін. Питанням інноваційного розвитку економіки присвячена чимала кількість фундаментальних досліджень. Перш за все варто виокремити праці таких вчених: В. Александрової, Л. Антонюка, Ю. Бажала, В. Базилевича, В. Геєця, В. Гриньової, С. Ільєнкової, С. Ілляшенка, Н. Краснокутської, Т. Лепейко, Ю. Морозова, А. Пилипенка, В. Савчука, Л. Федулової та ін.

Незважаючи на велику кількість наукових праць та значні досягнення в теорії й практиці щодо вирішення проблем забезпечення економічної безпеки держави та активізації інноваційних процесів, виникає необхідність більш глибокого дослідження питань взаємозв'язку і взаємовпливу окреслених напрямів у контексті підвищення ефективності економічної політики держави.

**Постановка завдання.** Виходячи з вищевикладеного, основним завданням статті є дослідити особливості реалізації державної політики у формуванні інвестиційно-інноваційного забезпечення економічної безпеки України з метою визначення напрямів удосконалення методів регулювання.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Державне регулювання економічних процесів здійснюється в межах двох напрямів: економічного та адміністративного. **Економічний підхід** базується на створенні сприятливого для розвитку необхідних тенденцій економіко-правового середовища, впровадженні спонукальних мотивів для економічних агентів щодо прийняття ними самостійно свідомого рішення відносно здійснення певних дій.

**Адміністративний підхід** стосується запровадження чітко визначених примусів та обмежень. Тобто держава прямо забороняє здійснювати певні дії, у певний спосіб чи у встановлених обсягах.

Зазвичай економічні методи регулювання більш дієві та, на нашу думку, у сфері стимулювання підвищення інвестиційної активності підприємств, що займаються інноваційною діяльністю, більш доречні та ефективні. У той же час для обмеження певних тенденцій чи з метою формування раціональних структурних співвідношень можуть поєднуватися з адміністративними методами. Причому слід зазначити, що вибір кожного з регуляторних методів (чи їх симбіоз) здійснюється на кожному етапі управління з виконанням характерних для кожного функцій.

Процес формування та реалізації державної політики щодо регулювання інвестиційно-інноваційного забезпечення економічної безпеки країни також передбачає виконання "класичних" функцій аналізу, планування, організації, мотивації та контролю державного регулювання. Їх характеристика, послідовність та ступінь виконання дає підстави робити висновки про рівень ефективності державного регулювання інвестиційно-інноваційного забезпечення економічної безпеки України.

Зокрема, на етапі **аналізу** формується інформаційно-аналітичне забезпечення прийняття управлінських рішень. Без результатів повноцінного аналізу та діагностики внутрішнього і зовнішнього середовища інвестиційно-інноваційної діяльності в цілях удосконалення системи економічної безпеки держави об'єктивно неможливим є прийняття якісних управлінських рішень. Адже лише аналіз дає висновки відносно конкретних проблем, напрямів і тенденцій їх розвитку, причин виникнення та перешкод подолання, недоліків попередніх фаз державного регулювання, прогалин в інституціональному середовищі.

За підсумками аналізу визначаються мета та цілі, яких планується досягнути, тобто виконується функція **планування**. Її логічним продовженням є **організація** державної політики, що стосується обрання методів, механізмів, інструментів, засобів удосконалення інвестиційно-інноваційного забезпечення економічної безпеки національного господарства.

Свою чергою, **функція мотивації** необхідна з метою створення сприятливого середовища для суб'єктів економічних відносин щодо ініціювання процесів залучення інвестицій на інноваційні цілі та їх ефективного використання, для суб'єктів інституційної інфраструктури інноваційної, науково-дослідної, венчурної, малої підприємницької інфраструктури щодо їх утворення, становлення і розширення компетенцій, формування таких правил гри,

за яких органи державного управління, місцевого самоврядування, представники громадського сектору і підприємництва були б мотивовані до покращення інвестиційно-інноваційної діяльності у базових видах вітчизняної економіки.

Протікання процесів, що були сплановані й організовані в аналізованій сфері, у правильному руслі покликана забезпечити **функція контролю** та, у разі необхідності, – коригування державної політики.

На наш погляд, саме охарактеризовані аспекти відносно методів, функцій та складових елементів регулювання є об'єктами вивчення в процесі дослідження ефективності системи державного регулювання інвестиційно-інноваційного забезпечення економічної безпеки України.

Так, щодо функції аналізу інвестиційно-інноваційного забезпечення економічної безпеки держави можна зробити висновок про її недостатню реалізацію в Україні. Комплексні інформаційно-аналітичні звіти, які б використовувалися вищими органами державного управління, у сфері економічної безпеки держави, а тим більше її інвестиційно-інноваційного забезпечення, відсутні. Частково висновки відносно кількісних показників стану розвитку підприємств базових галузей економіки, обсягів та ефективності інвестиційної діяльності, масштабів та структури інноваційної діяльності можна отримати зі статистичних даних державних служб статистики. Втім, вони, по-перше, подаються із значним запізненням (від півроку до двох років) та недостатньою деталізацією на регіональному, місцевому і галузевому рівнях; по-друге, безпосередньо не пов'язані з аспектами економічної безпеки підприємств конкретних галузей і видів економічної діяльності, відсутні методичні рекомендації використання звичайних статистичних даних для аналізу параметрів безпеки.

На нашу думку, в системі моніторингу, аналізу та діагностики інвестиційно-інноваційного забезпечення економічної безпеки економіки України доцільно виділити наступні компоненти: державну, недержавну, міжнародну і господарську. На перший погляд справляється враження можливості отримання детальної інформації щодо стану інноваційного забезпечення економічної безпеки держави з результатів наукових досліджень, галузевих аналітичних оглядів, звітів міжнародних громадських та економічних організацій. Головним недоліком системи моніторингу залишається те, що органи влади не проводять системного і постійного аналізу та діагностики (вона передбачає лише окремі аспекти, що стосуються інвестиційної та інноваційної діяльності (причому розрізнено), економічної безпеки), а, відтак, і прогнозування стану та тенденцій розвитку інвестиційно-інноваційного забезпечення економічної безпеки держави задля того, щоб заздалегідь передбачити проблемну ситуацію і вжити адекватних заходів, щоб її не допустити.

Доводиться констатувати: неякісне виконання функції аналізу призводить і до об'єктивних помилок при плануванні державної політики удосконалення інвестиційно-інноваційного забезпечення економічної безпеки національного господарства України. Так, система кількісно-якісних планів у цій сфері

визначається державними, регіональними, галузевими та місцевими стратегіями, програмами і концепціями забезпечення економічної безпеки, збільшення обсягів інвестиційної діяльності, активізації інноваційних процесів, безпосереднього розвитку пріоритетних із високою доданою вартістю видів економічної діяльності.

Недоліки планування державної політики формування інвестиційно-інноваційного забезпечення економічної безпеки економіки негативно позначаються й на організації вітчизняної державної політики у цій сфері.

Фактично організаційний аспект справи курують Міністерство економічного розвитку і торгівлі України та Міністерство освіти і науки України. В складі першого міністерства функціонує Департамент інвестиційно-інноваційної політики та розвитку державно-приватного партнерства з управліннями інвестиційно-інноваційної політики та інноваційних та інвестиційних проектів. Втім, головним недоліком їх діяльності є реалізація скоріше інформаційно-аналітичних функцій щодо поточного стану розвитку інвестиційної та інноваційної активності. Їх фахівці виконують також завдання підготовки пропозицій щодо удосконалення законодавства в аналізованій сфері, формування концепцій державної політики.

Тобто вказані державні інституції не реалізують ініціюючої функції щодо створення і розвитку нових елементів інституційної інфраструктури інвестиційно-інноваційної діяльності та формування площадок співпраці освіти, науки, бізнесу, інноваційного сектору, започаткування нових практик реалізації діючими суб'єктами господарювання інвестиційно-інноваційних проектів чи створення нових інноваційно активних підприємств, пошуку джерел фінансування і допомоги в залученні суб'єктами господарювання фінансово-інвестиційних ресурсів на інноваційні цілі; по відношенню до їх діяльності не організована належним чином система контролю та оцінювання її ефективності. Хоча вкажемо, що ці недоліки частково обумовлені приналежністю згадуваних вище управлінь до системи вищих органів центральної влади, для яких, власне, і притаманна більшою мірою контролююча, аніж організуюча, роль.

Відповідно, вважаємо більш ефективною практику покладання функції організації політики на державні, проте більш незалежні інституції. Такий досвід у нашій державі вже існував, коли у 2005 р. було створене, а у 2011 р. ліквідоване (через невиконання статутних завдань) Державне агентство України з інвестицій та інновацій. Важливо те, що завдання, які ставилися перед цією державною структурою, концептуально виявилися правильними – формування та реалізація державної політики у сфері інвестицій та інноваційного розвитку, розбудова національної інноваційної системи, координація роботи центральних органів виконавчої влади у сфері інвестиційної та інноваційної діяльності, – але неправильна організація роботи, обмеженість компетенцій, можливостей та брак навиків чи небажання реалізувати ініціюючу функцію призвели до низької ефективності функціонування.

**Результати узагальнення аналізу ефективності державного регулювання інвестиційно-інноваційного забезпечення економічної безпеки України за функціями управління**

Функції управління	Недоліки регулювання	Напрями удосконалення методів регулювання	
		економічних	адміністративних
Інформування, моніторинг, аналіз, діагностика	Несформованість системи комплексного періодичного спостереження, аналізу та діагностики інвестиційно-інноваційного забезпечення безпеки, її розрізненість, не спрямованість на своєчасне виявлення негативних тенденцій, ризиків і загроз, змін у якісних аспектах бізнес-середовища та недостатня інформаційна забезпеченість	Запровадження практики постійно діючого моніторингу стану розвитку та ефективності інвестиційно-інноваційного забезпечення економічної безпеки держави	Інституціоналізація спеціальної звітності для держслужбовців, відповідальних за реалізацію державної політики покращення інвестиційно-інноваційного забезпечення економічної безпеки держави
Планування	Відсутність у стратегічних і тактичних державних планових документах конкретних заходів та засобів, за рахунок яких будуть досягнуті мета і цілі політики, не узгодженість між собою та не забезпеченість їх ув'язки з розвитком суміжних ВЕД, підтримкою за функціональними сферами господарювання, інвестиційно-ресурсним забезпеченням	Посилення ув'язки планових заходів із фінансово-ресурсним забезпеченням; реалізація економічних заходів, спрямованих на стимулювання створення і збільшення компетенцій та масштабів діяльності елементів інвестиційно-інноваційної інфраструктури, формування і розвиток суб'єктів малого інноваційного бізнесу	Прийняття ЗУ "Про фінансово-інвестиційну підтримку інвестиційно-інноваційної діяльності" з встановленням принципів квотування та довгострокового бюджетування обсягів фінансування фундаментальних напрямів побудови системи підтримки інвестиційно-інноваційної діяльності в державі на різних рівнях і у функціональних сферах
Організація	Нереалізація ініціуючої функції щодо створення і розвитку нових елементів інституційної інфраструктури, площадок співпраці, формування інвестиційно-ресурсного забезпечення, започаткування нових практик та створення суб'єктів реалізації інвестиційно-інноваційної діяльності; не організованість системи оцінювання її ефективності організаційної роботи	Розширення компетенцій та посилення відповідальності представників Держінвест-проекту та Держінформнауки за ініціювання та протікання процесу удосконалення інвестиційно-інноваційного забезпечення економічної безпеки держави	Формування, затвердження і реалізація генеральних планів розбудови системи організації реалізації державної політики у сфері інвестиційно-інноваційного забезпечення із затвердженням чітких кількісних нормативів та часових орієнтирів щодо проходження визначальних етапів державної політики
Мотивація	Незабезпеченість стимулів для органів влади всіх рівнів щодо активної політики удосконалення, а також суб'єктів інфраструктури та безпосередньо підприємств зі збільшення обсягів інвестиційно-інноваційного забезпечення економічної безпеки держави	Виділення бюджетних ресурсів, а також формування і використання державних фінансово-інвестиційних фондів реалізації проектів державно-приватного партнерства реалізації інвестиційно-інноваційних проектів у реальному секторі економіки	Квотування фінансово-ресурсного забезпечення інвестиційно-інноваційної діяльності на всіх рівнях системної ієрархії управління
Контроль	Незастосовуваність практики контролю ефективності державної політики удосконалення інвестиційно-інноваційного забезпечення економічної безпеки держави	Розробка та впровадження матеріальних стимулів для держслужбовців, відповідальних за удосконалення інвестиційно-інноваційного забезпечення економічної безпеки держави, а також керівників та фахівців інвестиційно та інноваційно активних підприємств	Посилення відповідальності за використання бюджетних коштів на програми та проекти підтримки інвестиційно-інноваційної діяльності

Відтак, хоча частину з цих функцій і було доручено іншим новоствореним структурам – Державному агентству з інвестицій та управління національними проектами України (Держінвестпроект) та Державному агентству з питань науки, інновацій та інформатизації України (Держінформнаука), можна констатувати, що на сьогодні в Україні відсутній державний орган, відповідальний за ініціювання та координування державного регулювання процесів розвитку інвестиційно-інноваційного забезпечення розвитку економіки. Саме тому вважаємо, що ліквідація Державного агентства України з інвестицій та інновацій стала передчасною, адже його фахівцями велася доволі активна робота з розбудови інвестиційно-інноваційної інфраструктури, було створено Державну інноваційну фінансово-кредитну установу, Державне підприємство “Національний центр впровадження галузевих інноваційних програм”, а також 13 регіональних центрів інноваційного розвитку та 5 їх відділень (що на момент ліквідації співпрацювали з 789 суб’єктами, з якими було укладено 161 договір про співробітництво [8]). Як наслідок, на сьогодні діяльність регіональних центрів, що передбачала надання інформаційно-аналітичної, методичної, організаційної та іншої підтримки суб’єктам інвестиційно-інноваційної діяльності, практично не ведеться.

Як вже зазначалося, ефективність державного регулювання інвестиційно-інноваційного забезпечення розвитку економіки України невисока. Звичайно, що цьому причиною є недоліки, характерні для всіх форм, методів та функцій державної політики. Але чи не найбільше значення має слабкість функції контролю. Йдеться зокрема про відсутність процедури публічного контролю ефективності державної політики покращення інвестиційно-інноваційного забезпечення економічної діяльності. Вважаємо, що змінити ситуацію могло б запровадження матеріальних стимулів для держслужбовців, відповідальних за державну політику в аналізованій сфері. Наявність матеріальної вигоди спонукала б їх і до розробки методичних рекомендацій оцінювання ефективності суб’єктів державної політики. Хоча потрібно зазначити, що для належного контролю лише економічних методів недостатньо. Потрібно посилити й відповідальність за використання бюджетних коштів на програми та проекти підтримки інвестиційно-інноваційної діяльності. Отже, узагальнено результати оцінювання ефективності державного регулювання інвестиційно-інноваційного забезпечення економічної безпеки України у табл. 1.

**Висновки та перспективи подальших досліджень у даному напрямі.** Однією з головних причин недостатнього інвестиційно-інноваційного забезпечення економічної безпеки національного господарства України є низька ефективність її державного регулювання. В процесі дослідження було виявлено основні недоліки регуляторної політики, що потребують виправлення як на економічному, так і на адміністративному рівнях за основними функціями

управління. За функціями інформування, моніторингу, аналізу та діагностики це несформованість системи комплексного періодичного спостереження, аналізу та діагностики інвестиційно-інноваційного забезпечення економічної безпеки держави, її розрізненість, неспрямованість на своєчасне виявлення негативних тенденцій, ризиків і загроз, змін у якісних аспектах бізнес-середовища та недостатня інформаційна забезпеченість; за функцією планування – відсутність у стратегічних і тактичних державних планових документах конкретних заходів та засобів, за рахунок яких будуть досягнуті мета і цілі політики, неузгодженість між собою та незабезпеченість їх ув’язки з розвитком суміжних видів економічної діяльності, підтримкою за функціональними сферами господарювання, інвестиційно-ресурсним забезпеченням; за функцією організації – нереалізація ініціюючої функції щодо створення і розвитку нових елементів інституційної інфраструктури, площадок співпраці, формування інвестиційно-ресурсного забезпечення, започаткування нових практик та створення суб’єктів реалізації інвестиційно-інноваційної діяльності; неорганізованість системи оцінювання її ефективності організаційної роботи; за функцією мотивації – не забезпеченість стимулів для органів влади всіх рівнів щодо активної політики удосконалення, а також суб’єктів інфраструктури та безпосередньо підприємств зі збільшення обсягів інвестиційно-інноваційного забезпечення підприємств базових галузей; за функцією контролю – не застосовуваність практики контролю ефективності державної політики удосконалення інвестиційно-інноваційного забезпечення економічної безпеки суб’єктів господарювання.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Гринько Т. В. Управління адаптивним інноваційним розвитком промислових підприємств: економічне обґрунтування та концептуальні засади : моногр. / Т. В. Гринько. – Донецьк : ІЕП НАН України, 2011. – 352 с.
2. Кириленко В. І. Інвестиційна складова економічної безпеки [Текст] : автореф. дис...канд. екон. наук : 08.01.01 / Кириленко Володимир Іванович ; Київський національний економічний університет. – К., 2006. – 36 с.
3. Кириленко В. Управління інвестиційними процесами в контексті економічної безпеки / В. Кириленко, Л. Кириленко // Науковий часопис, НПУ імені М. П. Драгоманова. – 2009. – Вип. 7. – С. 3-8. – (Серія 18: Економіка і право).
4. Кудрявцев В. М. Система управління інвестиційною безпекою підприємства в контексті економічної безпеки [Електронний ресурс]. / В. М. Кудрявцев. – Режим доступу : <http://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/11331/1/2.pdf>.
5. Кузнєцова А. Я. Інвестиційно-інноваційна діяльність та система її фінансового забезпечення [Текст] : автореф. дис. докт. екон. наук: 08.04.01 / Кузнєцова Анжеліка Ярославівна ; Інститут економіки та прогнозування НАН України. – К., 2005. – 36 с.

6. Семененко І. М. Вплив результатів інноваційної діяльності на економічну стійкість підприємства : автореф. дис. к.е.н. за спец. 08.00.04 – економіка та управління підприємствами (підприємства машинобудівної та металургійної галузей). – Луганськ : Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля, 2009. – 20 с.

7. Федоренко В. Г. Інвестиційний менеджмент : методичний посібник / В. Г. Федоренко. – К. : МАУП, 2006. – 355 с.

8. Інтернет-ресурс Верховної Ради України. – Режим доступу : <http://www.zakon4.rada.gov.ua>.

#### REFERENCES

1. Gry`n`ko, T. V. (2011), *Upravlinnya adaptyvnyh innovacijnym rozvytkom promyslovyx pidpryemstv: ekonomichne obgruntuvannya ta konceptualni zasady*, KNEU, Kyiv.

2. Kyrylenko, V. I. (2006), “Investytsijna skladova ekonomichnoi bezpeky” kand. ekon. Thesis, Kyivs'kyj natsional'nyj ekonomichnyj universytet, Kyiv.

3. Kyrylenko V. and Kyrylenko L. (2009), Upravlinnia investytsijnymy protsesamy v konteksti ekonomichnoi bezpeky, *Naukovyj chasopys, NPU imeni M.P. Drahomanova*, vol 7, Seriya 18: Ekonomika i pravo, pp. 3-8.

4. Kudriavtsev, V. M. Systema upravlinnia investytsijnoiu bezpekoiu pidpryemstva v konteksti ekonomichnoi bezpeky, available at: <http://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/11331/1/2.pdf>.

5. Kuznietsova, A. Y. (2005), Investytsijno-innovatsijna diial'nist' ta systema ii finansovoho zabezpechennia, Ph.D. Thesis, Derzhavna ustanova. Instytut ekonomiky ta prohnozuvannia NAN Ukrainy, Kyiv.

6. Semenenko, I. M. (2009), Vplyv rezul'tativ innovatsijnoi diial'nosti na ekonomichnu stijkist' pidpryemstva, kand. ekon. Thesis, Skhidnoukrains'kyj natsional'nyj universytet imeni Volodymyra Dalia, Luhans'k.

7. Fedorenko, V. H. (2006), *Investytsijnyj menedzhment : metodychnyj posibnyk*, MAUP, Kyiv.

8. Internet-resurs Verkhovnoi Rady Ukrainy, available at: <http://www.zakon4.rada.gov.ua>.

# БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ І КОНТРОЛЬ

УДК 657.1.655

*Должанський А. М.,*

*к. е. н., доц., доцент кафедри бухгалтерського обліку, Львівський торговельно-економічний університет, м. Львів*

## ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА ЗГІДНО З ВИМОГАМИ НАЦІОНАЛЬНИХ І МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТІВ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

*Анотація.* Впровадження міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (МСБО) сприяє підвищенню прозорості та зрозумілості інформації про діяльність суб'єктів господарювання для іноземних інвесторів. В статті наведено поняття "облікова політика" як одна з основних складових частин системи бухгалтерського обліку. Визначено, що організація бухгалтерського обліку ґрунтується на відповідній нормативно-правовій базі. Систематизовано нормативні вимоги щодо формування облікової політики. Встановлені основні методологічні складові, проведені аналіз та співставлення за окремими розділами наказу про облікову політику у відповідності з вимогами національних та міжнародних стандартів. Встановлено, що існують певні відмінності, особливо це стосується методичної складової облікової політики. Визначено коло питань, які мають бути відображені у наказі про облікову політику підприємства. Встановлено, що раціональне формування облікової політики дозволить створити ефективну систему бухгалтерського обліку різних суб'єктів господарювання.

**Ключові слова:** нормативно-правова база, наказ про облікову політику, стандарти бухгалтерського обліку, система бухгалтерського обліку, облікова політика.

*Dolzhansky A. M.,*

*Ph.D., Associate Professor, Associate Professor of the Department of Accounting, Lviv University of Trade and Economics, Lviv*

## FORMATION OF ENTERPRISE'S ACCOUNTING POLICY ACCORDING TO THE REQUIREMENTS OF NATIONAL AND INTERNATIONAL ACCOUNTING STANDARDS

*Abstract.* The introduction of international accounting standards (IAS) improve the transparency and understandability of information for foreign investors about the activities of business entities. The article considers the concept of "accounting policy" as one of the main components of accounting system. Determined that the organization of accounting based on the appropriate legal framework. The regulatory requirements for the formation of accounting policy are systematized. The basic methodological components are determined, the analysis and comparison by separate chapters of the order about accounting policy in accordance with the requirements of national and international standards are implemented. It is found that some differences exist, especially this concerns the methodological component of accounting policy. The matters that should be highlighted in the order about the accounting policy of the enterprise are determined. Established that efficient formation of accounting policy will create an effective system of accounting for different entities.

**Keywords:** legal framework, the order about accounting policy, accounting standards, accounting system, accounting policy.

**Постановка проблеми.** Формування облікової політики підприємства передбачає самостійне визначення форми бухгалтерського обліку, порядку реєстрації та узагальнення інформації; розробку системи та форми внутрішньогосподарського обліку;

затвердження правил документообігу, застосування робочого плану рахунків та ін. Але формування облікової політики повинно здійснюватися з дотриманням вимог відповідних нормативних документів. Серед нормативних документів велике значення

відведено національним положенням (стандартам) бухгалтерського обліку (П(С)БО). Виходячи з цього, спробуємо з'ясувати, як впливає застосування підприємствами МСФЗ, П(С)БО та на формування облікової політики підприємств різних форм власності та господарювання. Слід звернути увагу: незважаючи на те, що всі національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку України (П(С)БО) значною мірою ґрунтуються на міжнародних стандартах бухгалтерського обліку (МСБО), вони не тотожні. Значні зміни, внесені до чинних міжнародних стандартів Радою з МСБО у грудні 2003 року, поглибили наявні розбіжності, тому сьогодні актуальним є вирішення проблеми уніфікації української системи бухгалтерського обліку та фінансової звітності з міжнародною.

#### **Аналіз останніх досліджень та публікацій.**

Питаннями облікової політики як методико-організаційної складової системи бухгалтерського обліку в управлінні займалися як зарубіжні, так і вітчизняні вчені: Барановська Т. В., Бушнець Ф. Ф., Верига Ю. А., Дерун І. Л., Кірейцев Г. Г., Пушкар М. С. та інші вчені. Однак нерозкритою проблемою залишається питання облікової політики як інструменту формування обліково-аналітичної інформації в системі управління.

*Метою статті* є: розгляд окремих проблемних питань, які мають розбіжність у міжнародних та національних стандартах обліку стосовно формування облікової політики підприємства.

**Постановка завдання.** Основними завданнями є: визначити відповідну нормативно-правову базу, на якій ґрунтується “облікова політика” в організації. Систематизувати організаційні вимоги щодо формування облікової політики. Встановити основні методологічні складові та провести аналіз і співставлення за окремими розділами наказу про облікову політику у відповідності з вимогами національних та міжнародних стандартів.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Необхідність у розробці облікової політики підприємств виникла з початком ринкових реформ в Україні. До цього часу законодавство, що регулює організацію бухгалтерського обліку, не передбачало права вибору суб'єктами господарювання одного з декількох варіантів відображення в обліку та звітності господарських операцій.

Поняття “облікова політика” як у міжнародних стандартах, так і в українському законодавстві передбачає, що підприємство до початку звітного періоду вибирає в межах, встановлених стандартами або іншими нормативними документами, певні методи, методики, способи оцінки, форми організації обліку, які використовуються ним для ведення поточного обліку і складання фінансової звітності. З одного боку, це забезпечує однозначність тлумачення показників фінансової звітності, а з іншого, – створює умови для здійснення фінансового менеджменту. Вважаємо доцільним визначити сутність поняття “облікова політика” з позиції різних вітчизняних вчених.

Так, зокрема, Пушкар М. С. дає досить розгорнуте визначення, а саме: “Облікова політика – це конституція підприємства, яка передбачає права і обов'язки системи обліку з приводу формування інформаційних ресурсів для менеджерів” [12, с. 10].

На думку Бутинця Ф.Ф.: “Облікова політика – це комплекс методичних прийомів, способів і процедур організації та ведення бухгалтерського обліку, що обираються підприємством з числа загальноприйнятих або обираються самостійно, виходячи з особливостей його діяльності з метою забезпечення прав та інтересів власника” [2].

Барановська Т. В., в свою чергу, вважає, що “...облікова політика підприємства має бути спрямована на розкриття творчих здібностей підприємців у підвищенні ефективності господарювання, впровадженні нових технологій для задоволення власних потреб і виконання зобов'язань перед державою” [1].

Верига Ю.А. наголошує, що облікова політика – це чітке визначення та цілісне викладання концептуальних засад, принципів, методів, процедур, правил, нормативних вимог щодо організації бухгалтерського обліку, складання та подання фінансової звітності підприємств як інструменту управління їх виробничо-господарчою діяльністю [3].

В свою чергу, професор Кірейцев Г.Г. відзначає, що “...облікова політика – основний документ, в якому повинні враховуватися вимоги державного регулювання, методологічні засади, можливості посилення функцій бухгалтерського обліку та позиції суб'єктів підприємницької діяльності щодо їх реалізації” [5].

Дерун І.Л. відзначає, що суб'єкти господарювання не розробляють власного наказу про облікову політику, а використовують “примітивні та скорочені” шаблони. На практиці в переважній більшості підприємств у наказі про облікову політику зазначено, що бухгалтерський облік на підприємстві ведеться згідно з Законом України “Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні” та національними П(С)БО або МСБО. Підприємства не здійснюють поглибленого аналізу у виборі й використанні конкретних альтернативних процедур, які визначені у національних П(С)БО, Методичних рекомендаціях та МСБО, що регулюють методику ведення бухгалтерського обліку [4].

Аналізуючи праці наведених вчених, вважаємо доцільним проведення подальшого дослідження даного питання. Така необхідність насамперед зумовлена тим, що залишаються недостатньо дослідженими проблеми формування облікової політики в умовах застосування міжнародних та національних стандартів обліку і звітності суб'єктами різних форм власності та господарювання.

Поняття облікової політики розкриває ст. 1 Закону України “Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні”, а саме: “Облікова політика – сукупність принципів, методів і процедур, що використовуються підприємством для складання та подання фінансової звітності” [11].



Підприємство визначає свою облікову політику за погодженням її з власником або уповноваженим ним органом відповідно до установчих документів.

Відзначимо, що розробка облікової політики – процес, що потребує як ґрунтовних знань із бухгалтерського обліку, так і практичних облікових навичок. Для полегшення праці її розробників були затверджені Методичні рекомендації № 635, які можуть застосовувати підприємства, організації та інші юридичні особи незалежно від організаційно-правових форм господарювання і форм власності. Згідно з п. 1.3 у розпорядчому документі про облікову політику наводять принципи, методи та процедури, які використовують підприємства для ведення бухгалтерського обліку, складання та подання фінансової звітності [6].

Подібне визначення терміна “облікова політика” наводиться у МСБО 8: облікова політика – конкретні принципи, основи, домовленості, правила та практика, застосовані суб’єктом господарювання при складанні та поданні фінзвітності. Згідно з Міжнародними стандартами обліку для формування облікової політики за основу беруть МСБО 8 “Облікові політики, зміни в облікових оцінках та помилки”. Даний стандарт визначає конкретні принципи, домовленості, правила та процедури, прийняті управлінським персоналом підприємства при складанні та поданні фінансових звітів [7]. Мета МСБО 8 полягає у визначенні критеріїв для вибору та зміни облікової політики, розкритті інформації про зміни в обліковій політиці, зміни в облікових оцінках та виправлення помилок. МСБО 8 має на меті поліпшення доцільності та надійності фінансової звітності господарюючого суб’єкта і порівнянності фінансової звітності у часі або з іншими юридичними особами. Зауважимо, що МСБО 8 говорить про облікову політику в множині, а Закон про бухгалтерський облік та національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку – в однині. Це пов’язано з тим, що за міжнародними правилами облікова політика, яка встановлена стосовно певного об’єкта, вважається окремою обліковою політикою. МСБО 8 застосовують щодо таких питань: вибір і застосування облікової політики; зміни в обліковій політиці; зміни в облікових оцінках; виправлення помилок попередніх звітних періодів. Міжнародні стандарти не регламентують структуру документа, що визначає облікову політику, але він, як правило, складається з декількох розділів і додатків, а саме: загальні положення, організаційний розділ.

Передусім зазначимо, що принципом бухгалтерського обліку та фінансової звітності “послідовність” передбачено постійне (з року в рік) застосування підприємством обраної облікової політики (ст. 4 Закону про бухоблік). Тобто згідно із загальним правилом облікова політика є незмінною. Проте виникають ситуації, коли без зміни облікової політики не обійтися. Так, згідно з п. 9 П(С)БО 6 “Виправлення помилок і зміни у фінансових звітах” облікову політику дозволено змінювати тільки у разі:

- зміни статутних вимог;
- на вимогу органу, який затверджує положення (стандарти) бухгалтерського обліку;

– якщо зміни забезпечать достовірне відображення подій або операцій у фінансовій звітності підприємства [10].

Водночас облікова політика застосовується щодо подій та операцій з моменту їх виникнення. Виняток – неможливість визначення достовірної суми коригування нерозподіленого прибутку на початок звітного року. В такому разі облікова політика поширюється лише на події та операції, які відбуваються після дати її зміни.

Згідно з вимогами міжнародних стандартів зміни в обліковій політиці можуть здійснюватися в окремих випадках та регламентуватися наступним чином: для переоцінки основних засобів чи нематеріальних активів вважають змінами, що передбачає використання МСБО 16 “Основні засоби” або МСБО 38 “Нематеріальні активи”, а не МСБО 8 “Облікові політики, зміни в облікових оцінках та помилки”.

Облікова оцінка – попередня оцінка, яка використовується підприємством з метою розподілу витрат і доходів між відповідними звітними періодами (п. 3 П(С)БО 6). Прикладом облікової оцінки може бути метод амортизації необоротних активів, визначення величини вартісної ознаки предметів, що входять до складу малоцінних необоротних матеріальних активів.

Наслідки зміни облікових оцінок слід включати до звіту про фінансові результати в тому періоді, в якому відбулася зміна, а також у наступних періодах (якщо зміна впливає на ці періоди) та до тієї самої статті звіту, яка раніше застосовувалася для відображення доходів або витрат, пов’язаних із об’єктом такої оцінки [10].

Наведемо приклад. Підприємство нараховувало амортизацію об’єкта основних засобів, виходячи з очікуваного строку корисного використання 10 років, який первісно визначався в момент визнання об’єкта активом (при зарахуванні на баланс). Однак після трьох років експлуатації, приміром у грудні 2015 р., очікування щодо економічних вигід від його використання змінилися. З’ясувалося, що новий очікуваний строк корисного використання – лише п’ять років (ще залишилося два роки з моменту визначення нового очікуваного строку). Зміну облікової оцінки документують наказом. З наступного звітного періоду (з січня 2016 р.) амортизацію продовжують нараховувати, але виходячи з нового строку, який залишився, – двох років. Раніше нараховану амортизацію не перераховують.

Питання обліку дебіторської заборгованості регулює П(С)БО 10 “Дебіторська заборгованість”. Так, згідно з П(С)БО 10 дебіторська заборгованість – це складова оборотного капіталу, яка передбачає певні вимоги до фізичних та юридичних осіб щодо оплати товарів, продукції, послуг. Дебіторська заборгованість є складовою частиною збутової діяльності будь-якого підприємства [3]. Стан розрахунків із дебіторами на вітчизняних підприємствах є дуже напруженим, що відображається у значних сумах заборгованості й тривалих строках її погашення.

На відміну від національних стандартів бухгалтерського обліку, в міжнародних стандартах бух-

галтерського обліку не передбачено окремого стандарту для обліку дебіторської заборгованості. Принципи обліку такої заборгованості можна знайти в різних стандартах, а саме: МСБО 1 “Подання фінансової звітності” – відображення дебіторської заборгованості у фінансовій звітності; МСБО 18 “Дохід”, МСБО 16 “Основні засоби” – визнання короткострокової дебіторської заборгованості без оголошеної ставки відсотка, дисконтування майбутніх грошових надходжень і застосування ефективної ставки відсотка при оцінці довгострокової торговельної дебіторської заборгованості; МСБО 32 “Фінансові інструменти: подання”, МСБО 39 “Фінансові інструменти: визнання й оцінка”, МСФЗ 9 “Фінансові інструменти” – визнання та облік дебіторської заборгованості як фінансового інструменту і припинення її визнання активом; МСФЗ 7 “Фінансові інструменти: розкриття інформації” – вимоги до розкриття у звітності інформації про дебіторську заборгованість.

У П(С)БО 10 наведена класифікація дебіторської заборгованості за окремими групами дебіторської заборгованості за строками її непогашення зі встановленням коефіцієнта сумнівності для кожної групи. Таким чином, розрізняють поточну, довгострокову, сумнівну і безнадійну дебіторську заборгованість [9].

На відміну від національних стандартів, у міжнародній практиці вся дебіторська заборгованість відноситься до фінансових активів. При цьому відсутнє чітке визначення поняття дебіторської заборгованості. У п. 9 МСБО 39 зазначається: “Позики та дебіторська заборгованість – це непохідні фінансові активи з фіксованими платежами, які підлягають визначенню та не мають котирування на активному ринку” [2]. Таке тлумачення поняття дебіторської заборгованості є ширшим порівняно з тлумаченнями, наведеними у національних стандартах. Що стосується методів визнання, класифікації та оцінки дебіторської заборгованості, то МСБО прямо їх не визначають, а лише дають загальні рекомендації по розкриттю відповідної інформації у фінансових звітах. Так, МСБО 1 “Подання фінансових звітів” рекомендує виділяти у Балансі торговельну та іншу дебіторську заборгованість.

Нарахування резерву сумнівних боргів передбачено в П(С)БО 10 (п. 4), де здійснюють класифікацію дебіторської заборгованості як звичайну, сумнівну і безнадійну, наведені порядок створення та обліку резерву сумнівних боргів (п. 8-11), а також приклади його розрахунку [3]. У МСБО немає такої класифікації дебіторської заборгованості. Критерії переведення заборгованості з одного класу до іншого підприємство визначає самостійно, виходячи з професійної думки фахівця. У МСБО немає алгоритму розрахунку резерву сумнівних боргів, проте методи розрахунку, описані в П(С)БО 10, застосовуються на практиці.

Таким чином, нами було здійснено порівняння особливостей визнання й оцінки дебіторської заборгованості за П(С)БО та МСБО, її класифікацію та відображення у фінансовій звітності. Варто заува-

жити, що відповідність обліку, в тому числі дебіторської заборгованості, світовим вимогам є однією з передумов успішної інтеграції українського бізнесу в міжнародне економічне середовище. Головною відмінністю вітчизняного обліку дебіторської заборгованості від міжнародної практики є те, що він чітко регламентований і не передбачає альтернативи для підприємства, а також те, що МСФЗ розглядають дебіторську заборгованість більш широко з урахуванням тривалого досвіду співпраці з іноземними контрагентами.

Вивчення світового досвіду показало наявність великої кількості методів і прийомів управління дебіторською заборгованістю, серед яких найбільш поширені надання знижок, збільшення термінів погашення, використання факторингу. Проте більшість із них необхідно адаптувати до умов господарювання вітчизняних промислових підприємств України.

Формування облікової політики здійснюють згідно з п. 6 розділу IV НП(С)БО 1, і підприємство має висвітлювати обрану облікову політику шляхом опису: принципів оцінки статей звітності; методів обліку щодо окремих статей звітності.

Згідно з НП(С)БО “Загальні вимоги до фінансової звітності” підприємства можуть не наводити статті фінансової звітності, за якими відсутня інформація до розкриття (крім випадків, коли така інформація була в попередньому звітному періоді), а також додавати статті із збереженням їх назви і коду рядка з переліку статей, наведених у таких національних положеннях (стандартах), у разі, якщо стаття відповідає наступним критеріям: інформація є суттєвою; оцінка статті може бути достовірно визначена. Кожну статтю, яка відповідає кількісним критеріям і якісним ознакам суттєвості, слід наводити у фінансовій звітності окремо. Інформація за статтями, які не відповідають критеріям і ознакам суттєвості, наводиться у статтях, призначених для розкриття інших складових класифікаційної групи активів, зобов’язань, доходів та витрат, інших показників, які виділяються у фінансовій звітності.

Для кожного із звітів фінансової звітності обирається окрема база визначення кількісних критеріїв і якісних ознак суттєвості статей фінансової звітності й діапазон кількісних критеріїв. Стаття, яка може бути визнана несуттєвою для окремого подання її у фінансовому звіті, може бути достатньо суттєвою для окремого розкриття її в примітках до фінансової звітності.

Згідно з вимогами міжнародних стандартів порядок формування фінансових звітів розкритий у МСБО 1 “Подання фінансової звітності” та МСБО 7 “Звіт про рух грошових коштів”. Оскільки НП(С)БО 1 “Загальні вимоги до фінансової звітності” за часом прийняття національних стандартів був прийнятий значно пізніше, суттєвих розбіжностей із міжнародними стандартами немає.

Методи оцінки, вибуття запасів підприємством обираються самостійно, причому за основу беруться методи відпуску запасів, наведених у п. 16 П(С)БО 9. За міжнародними стандартами ці аспекти наведені в МСБО 2 “Запаси”.

Методи амортизації основних засобів, інших необоротних матеріальних активів, нематеріальних активів встановлені згідно з пп. 145.1.9 п. 145.1 ст. 145 Податкового кодексу.

Для узагальнення основних складових наказу про облікову політику підприємства у відповідності до вимог нормативно-правової бази України нами була сформована таблиця 1. В даній таблиці наведені відповідні нормативні джерела згідно з вимогами МСБО.

МСБО 16 передбачає два методи переоцінки суми зносу: сума накопиченого зносу перераховується пропорційно до зміни валової вартості активу; сума зносу виключається з вартості активу. У П(С)БО 7 другий метод відсутній: передбачено використовувати лише перший (пропорційний) метод коригування накопиченого зносу. Крім того, за міжнародними стандартами кожен частину об'єкта основних засобів, собівартість якої є суттєвою стосовно загальної собівартості об'єкта, необхідно амортизувати окремо.

Таблиця 1

**Складові облікової політики підприємства у відповідності до вимог національної та міжнародної нормативно-правової бази**

Складові облікової політики	Регулююча нормативно-правова база в Україні	Міжнародна регулююча нормативно-правова база
Поняття облікової політики, його визначення, рекомендації щодо порядку її формування	Закон України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" Методичні рекомендації щодо облікової політики підприємства	МСБО 8 "Облікові політики, зміни в облікових оцінках та помилки"
Склад фінансових звітів, загальна характеристика, принципи складання, структура та зміст	НП(С)БО 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності"	МСБО 1 "Подання фінансової звітності", МСБО 7 "Звіт про рух грошових коштів"
Визнання, оцінка, методи оцінки вибуття, відображення у звітності	П(С)БО 9 "Запаси"	МСБО 2 "Запаси"
Визначення, оцінка, модель обліку, методи амортизації, припинення визнання, відображення у звітності	П(С)БО 7 "Основні засоби"	МСБО 16 "Основні засоби"
Визначення, періодичність проведення оцінки, методи амортизації, припинення визнання, відображення у звітності	П(С)БО 8 "Нематеріальні активи"	МСБО 38 "Нематеріальні активи"
Перелік постійних і змінних витрат, прямих та непрямих витрат, порядок їх розподілу	П(С)БО 16 "Витрати"	МСБО 2 "Запаси"
Виплати працівникам, поточні виплати, виплати по закінченню трудової діяльності, виплати при звільненні	П(С)БО 16 "Витрати"	МСФЗ 1 "Перше застосування МСФЗ", МСБО 19 "Виплати працівникам"
Облік дебіторської заборгованості, її відображення, визнання, строки погашення, припинення та визнання активом	10 "Дебіторська заборгованість"	МСБО 1 "Подання фінансової звітності", МСБО 18 "Дохід", МСБО 16 "Основні засоби", МСБО 32 "Фінансові інструменти: подання", МСБО 39 "Фінансові інструменти: визнання й оцінка"

**Висновки та перспективи подальших досліджень у даному напрямі.** У результаті досліджень нами було розглянуто особливості формування облікової політики підприємств, у відповідності до вимог МСБО, НП(С)БО та П(С)БО.

Встановлено, що існують певні відмінності, особливо це стосується методичної складової облікової політики. Наприклад, після визнання активу в складі основних засобів згідно з МСБО 16 суб'єкт господарювання має право обрати у своїй обліковій політиці або модель собівартості (п. 30 МСБО 16), або модель переоцінки (п. 31 МСБО 16) і застосовувати цю модель до всього класу основних засобів, що не передбачено національним законодавством. Також

Існують розбіжності і у визначенні об'єктів облікової політики. Визначено коло питань, які мають бути відображені у документі, що регламентує облікову політику суб'єкта господарювання.

Рациональне формування облікової політики дозволить створити ефективну систему бухгалтерського обліку різних суб'єктів господарювання, у тому числі державного сектору економіки. При цьому їх облікова політика має відповідати нормам, які тільки частково впроваджені в обліковий процес. Подальше доопрацювання єдиних стандартів обліку у відповідності до норм міжнародного законодавства ще триває, а, відтак, питання організації бухгалтерського обліку

терського обліку потребують подальших досліджень. У результаті досліджень нами було розглянуто особливості формування облікової політики підприємств, що використовують у своїй діяльності вигоди МСБО, НП(С)БО та П(С)БО.

За результатами проведених досліджень встановлено, що зміст облікової політики може суттєво відрізнятися від наведеної, адже вона має враховувати організаційно-правову форму підприємства, галузеві особливості економічної діяльності, обсяги виробництва. Натомість цього можна досягти тільки в тому випадку, якщо облікова політика розроблялася під конкретне підприємство.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Барановська Т. В. Облікова політика підприємства в Україні: теорія і практика : автореф. дис. канд. екон. наук: 08.06.04 / Т. В. Барановська. – К., 2005. – 21 с.

2. Бутинець Ф. Ф. Теорія бухгалтерського обліку : підручник / Ф. Ф. Бутинець. – Житомир : ПП “Рута”, 2006. – 440 с.

3. Верига Ю. А. Облікова політика підприємства – основа ведення фінансового обліку і складання фінансової звітності / Ю. А. Верига // Удосконалення обліку та аналізу господарської діяльності на основі впровадження нових положень (стандартів) бухгалтерського обліку в Україні : тези доповідей міжнар. наук.-практ. конф. (16-18 жовтня) / [відп. за вип. В. М. Івахненко]. – К. : КИНУ, 2000. – 268 с.

4. Дерун І. А. Напрями вдосконалення облікової політики в частині необоротних активів промислових підприємств (на прикладі заводів залізобетонних конструкцій) / І. А. Дерун // Облік і фінанси. – 2013. – №4 (62) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.atj.org.ua/ua.journals/2013/4/>.

5. Кірейцев Г. Г. Розвиток бухгалтерського обліку: теорія, професія, заборгованість зв'язки : монографія / Г. Г. Кірейцев. – Житомир : ЖДТУ, 2007. – 236 с.

6. Методичні рекомендації щодо облікової політики підприємства : наказ Міністерства фінансів України від 27.06.2013 р. № 635 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://minfin.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article/main?art\\_id=382876&search\\_param=%EE%E1%B3%E3&searchPublishing=1](http://minfin.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article/main?art_id=382876&search_param=%EE%E1%B3%E3&searchPublishing=1).

7. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку № 8 “Облікові політики, зміни в облікових оцінках та помилки” [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929\\_015](http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_015).

8. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку № 39 “Фінансові інструменти: визнання та оцінка” [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929\\_015](http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_015).

9. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 “Дебіторська заборгованість” : наказ Міністерства фінансів України від 08.10.1999 р. № 237 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0398-99>.

10. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 66 „Виправлення помилок і зміни у фінансових звітах” : наказ Міністерства фінансів України від 25.09.2009 р. № 1125 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://kodeksy.com.ua/buh/psbo/6.htm>.

11. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16.07.99 р. № 996-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0398-99>.

12. Пушкар М. С. Облікова політика і звітність : навч. посібник / М. С. Пушкар. – Тернопіль : Карт-бланш, 2003. – 141 с.

## REFERENCES

1. Baranovska, T. V. (2005), *Oblikova polityka pidpryemstva v Ukraini: teoriia i praktyka: avtoref. dys. kand. ekon. nauk: 08.06.04, K.*, 21 s.

2. Butynets, F. F. (2006), *Teoriia bukhhalters'koho obliku*, ПП “Ruta”, Zhytomyr, 440 s.

3. Veryha, Yu. A. (2000), *Oblikovo polityka pidpryemstva - osnova vedennia finansovoho obliku i sklalashii finansovoi zvitnosti, Udoskonalennia obliku ha analizu hospodars'koi diial'nosti na osnovi vprovadzhennia novykh polozhen' (standarhiv) bukhhalters'koho obliku v Ukraini: Tezy dopovidej mizhnar. nauk.-prakt. konf. (16-18 zhovtnia), vidl. zp V. M. Ivakhnsko, KYNU, K.*, 268 s.

4. Derun, I. A. (2013), *Napriamy vdoskonalennia oblikovoi polityky v chastyni neoborotnykh aktyviv promyslovykh pidpryemstv (na prykladi zavodiv zalizobetonnykh konstruksij), Oblik i finansy, №4 (62)*, available at : <http://www.atj.org.ua/ua.journals/2013/4/>.

5. Kireitsev, H. H. (2007), *Rozvytok bukhhalters'koho obliku: teoriia, profesii, mizhpredmetyi zv'iazky*, ZhDTU, Zhytomyr, 236 s.

6. *Metodychni rekomendatsii schodo oblikovoi polityky pidpryemstva : nakaz Ministerstva Finansiv Ukrainy vid 27.06.2013 r. № 635*, available at : [http://minfin.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article/main?art\\_id=382876&search\\_param=%EE%E1%B3%E3&searchPublishing=1](http://minfin.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article/main?art_id=382876&search_param=%EE%E1%B3%E3&searchPublishing=1)

7. *Mizhnarodnyj standart bukhhalters'koho obliku №8 “Oblikovi polityky, zminy v oblikovykh otsinkakh ta pomylyky”*, available at: [http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929\\_015](http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_015).

8. *Mizhnarodnyj standart bukhhalters'koho obliku №39 “Finansovi instrumenty: vyznannia ta otsinka”*, available at: [http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929\\_015](http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_015).

9. *Polozhennia (standart) bukhhalters'koho obliku 10 “Debitors'ka zaborhovanist”* : nakaz Ministerstva finansiv Ukrainy vid 08.10.1999 r. № 237, available at: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0398-99>.

10. *Polozhennia (standart) bukhhalters'koho obliku 6 „Vypravlennia pomylok i zminy u finansovykh zvitakh”* : nakaz Ministerstva finansiv vid 25.09.2009 r. №1125, available at: <http://kodeksy.com.ua/buh/psbo/6.htm>

11. *Pro bukhhalters'kyj oblik ta finansovu zvitnist' v Ukraini: Zakon Ukrainy vid 16.07.99 r. № 996-XIV*, available at: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0398-99>.

12. Pushkar, M. S. (2003), *Oblikova polityka i zvitnist'*, Kart-blansh, Ternopil', 141 s.

Скоп Х. І.,

к.е.н., ст. викл., кафедра фундаментальних економічних та природничих дисциплін, Львівський інститут менеджменту, м. Львів

## КОМПОНЕНТНИЙ ОБЛІК ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ

**Анотація.** У статті розкрито особливості застосування методики компонентного обліку основних засобів на вітчизняних підприємствах, керуючись вітчизняними та міжнародними стандартами бухгалтерського обліку. Розглянуто переваги методики компонентного обліку основних засобів та виділено вузькі місця її застосування на вітчизняних підприємствах. Наведено практичні рекомендації при розрахунках залишкової вартості та суми накопиченої амортизації елементів основних засобів при їхній заміні або ліквідації у випадку, якщо на підприємстві не застосовувалася методика компонентного обліку. Здійснено комплексний аналіз використання методики компонентного обліку основних засобів та виявлено економічну доцільність її застосування на вітчизняних підприємствах за сучасних умов технічного та технологічного прогресу.

**Ключові слова:** основні засоби, елементи основних засобів, методика компонентного обліку, бухгалтерський облік заміни і ліквідації елементів основних засобів.

Skop K. I.,

Ph.D., Senior Lecturer, Department of Fundamental Economic and Natural Sciences, Lviv Institute of Management, Lviv

## COMPONENT ACCOUNTING OF FIXED ASSETS

**Abstract.** The article considers features of application of component accounting methods of fixed assets at domestic enterprises guided by national and international accounting standards. The main advantages of component accounting methods of fixed assets are revealed and main problems of use of these methods by the domestic enterprises are highlighted in the article. Considered the practical guidelines for calculating the residual value and the amount of accumulated depreciation of fixed assets elements in case of their replacement or elimination if the company does not apply component accounting methods. The complex analysis of using component accounting methods of fixed assets is implemented and the economic feasibility of its application by the domestic enterprises in modern conditions of technical and technological progress is revealed.

**Keywords:** fixed assets, elements of fixed assets, component accounting methods, accounting of replacement and elimination of fixed assets elements.

**Постановка проблеми.** Зміни у способах ведення бізнесу, економічних стратегіях, методах комунікації, структурі основного капіталу підприємств тощо призводять до зміни методики та прийомів бухгалтерського обліку. Незважаючи на те, що бухгалтерський облік основних засобів є однією з найбільш опрацьованих сфер обліку, новітні підходи до створення та обслуговування матеріальних активів, термін експлуатації яких, як передбачається підприємством більше одного року (або операційного циклу, якщо він довший за рік), розвиток сучасних технологій, вимоги міжнародних стандартів бухгалтерського обліку та фінансової звітності створили передумови для пошуку більш точних удосконалених методів обліку основних засобів. Одним із таких методів на сьогоднішній день є компонентний облік основних засобів, який надає можливість безперешкодно відображати в бухгалтерському обліку модернізацію, заміну чи ліквідацію елементів основних

засобів. Однак нестача належного наукового обґрунтування компонентного обліку основних засобів призвела до відсутності або вкрай рідкісної практики його застосування на вітчизняних підприємствах.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Значний внесок у розвиток теоретичних та методологічних засад до бухгалтерського обліку основних засобів зробили українські вчені Ф. Ф. Бутинець, С. Ф. Голов, А. М. Герасимович, Т. В. Давидюк, В. П. Завгородній, Г. Г. Кірейцев, П. О. Куцик [2], С. Ф. Легенчук [3], Н. М. Малюга, Є. В. Мних, Л. В. Нападовська, Г. В. Нашкерська, З. П. Плиса, Н. М. Проскуріна, К. І. Редченко, В. В. Сопко, В. О. Шевчук та ін. Дослідження особливостей застосування компонентного обліку основних засобів розглянуто в роботах О. В. Артюх, А. Ф. Гуменюк [1], О. О. Лисиченко [4], Р. Л. Цебень, СА Debasis Sahoo [13], Varun Gupta,

Sanjay Ray [14] та інших, однак це питання потребує подальшого наукового дослідження.

**Постановка завдання.** Метою цієї роботи є вивчення сутності методики компонентного обліку основних засобів для вітчизняних підприємств, розкриття проблемних питань при її застосуванні й виділення шляхів їхнього вирішення.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Згідно з п. 4 П(С)БО 7 “Основні засоби” [10] основні засоби (ОЗ) – матеріальні активи, які підприємство/установа утримує з метою використання їх у процесі виробництва/діяльності або постачання товарів, надання послуг, здавання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких більше одного року (або операційного циклу, якщо він довший за рік). Отже, об’єкт можна ідентифікувати як основний засіб, якщо він задовольняє такі вимоги:

1) має матеріальну форму, тобто є предметом матеріального світу;

2) відповідає визначенню активу, тобто:

- контролюється підприємством у результаті минулих подій;

- існує ймовірність, що підприємство отримає в майбутньому економічні вигоди від його використання;

3) утримується підприємством із метою використання у виробництві/діяльності або постачанні товарів, надання послуг, здавання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій;

4) очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких більше одного року (або операційного циклу, якщо він довший за рік).

МСБО 16 “Основні засоби” [8] дотримується подібного підходу до їхнього визнання. Згідно з МСБО 16 основні засоби – це матеріальні об’єкти, які:

- утримуються для використання у виробництві або постачанні товарів чи наданні послуг, для надання в оренду або ж для адміністративних цілей;

- використовуватимуться протягом більше ніж одного періоду.

Незважаючи на те, що МСБО не згадує серед напрямів використання об’єктів ОЗ здійснення “соціально-культурних функцій”, ми вважаємо, що такі об’єкти, як дитячі дошкільні заклади, будинки відпочинку, санаторії тощо, які належать до соціально-культурної сфери згідно з МСБО, також слід класифікувати як ОЗ, оскільки в сучасних умовах витрати на задоволення соціально-культурних потреб колективу підприємства через подібні об’єкти є однією з форм компенсації вартості послуг персоналу.

Керуючись даним підходом, можна стверджувати, що такі об’єкти опосередковано використовуються в операційній діяльності підприємства. Більше того, майже завжди на таких об’єктах надають певні платні послуги як своїм працівникам, так і стороннім особам, наприклад реалізують путівки, абонементи в спортзал тощо, що дозволяє отри-

мувати економічні вигоди – додаткове надійне підтвердження їхнього ОЗ-статусу. Отже, до ОЗ можна включати не тільки необоротні матеріальні активи, які безпосередньо пов’язані з діяльністю підприємства, що приносить дохід, а й необоротні матеріальні активи, які стосуються соціально-культурної сфери, захисту екології, дослідження нових продуктів тощо.

Одиницею обліку ОЗ згідно з П(С)БО 7 визначено об’єкт ОЗ:

- закінчений пристрій з усіма пристосуваннями і приладами до нього;

- конструктивно відокремлений предмет, призначений для виконання певних самостійних функцій;

- відокремлений комплекс конструктивно з’єднаних предметів однакового або різного призначення, що мають для їх обслуговування загальні пристосування, приладдя, керування та єдиний фундамент, унаслідок чого кожен предмет може виконувати свої функції, а комплекс – певну роботу тільки в складі комплексу, а не самостійно;

- інший актив, що відповідає визначенню основних засобів, або частина такого активу, що контролюється підприємством/установою [10].

МСБО 16 не визначає, що саме є об’єктом ОЗ, тому, встановлюючи мінімальний об’єкт обліку, який у конкретній ситуації визнають основним засобом, потрібно застосувати професійне судження, що надає управлінню міжнародних компаній значно вищий ступінь свободи в процесі ідентифікації основних засобів. Міжнародна практика ідентифікації основних засобів свідчить про доцільність виокремлення у складі основного засобу окремих об’єктів, наприклад даху, системи опалення та кондиціонування, ліфтової системи та основної конструкції будівлі, незважаючи на те, що вони є взаємопов’язані та взаємозалежні [11].

Слід зазначити, що вітчизняні стандарти бухгалтерського обліку також обумовили можливість визнавати частини одного об’єкта ОЗ, які мають різний строк корисного використання (експлуатації), як окремі об’єкти ОЗ. Такий підхід забезпечує адекватніший розподіл витрат у вигляді зносу між періодами відповідно до очікуваного терміну експлуатації “компонентів” основного засобу та спрощує облік їхньої заміни. Таким чином, згідно з наведеним можна констатувати, що компонентний облік основних засобів – це методика ідентифікації вагомих складових (компонентів) основного засобу, які мають різний строк корисного використання (експлуатації) як окремих об’єктів обліку ОЗ.

Для визначення поняття “вагомих складових (компонентів) ОЗ” слід зважати на аспект суттєвості. Коментатори МСФЗ пояснюють: “приймаючи рішення про те, як саме об’єкт ОЗ має обліковуватися, слід зважати на аспект суттєвості. Великі запасні частини, наприклад, можуть задовольняти критерії визнання як ОЗ, тоді як дрібні запасні частини обліковуватимуться як об’єкт запасів. Чимало підприємств на практиці використовують критерій мінімальної вартості при капіталізації активів...”

Однак якщо комплект запасних частин може використовуватися лише для одного окремого об'єкта ОЗ, то цей комплект має обліковуватися як ОЗ" [11].

Компонентний облік основних засобів передбачає розподіл суми, первісно визнаної щодо об'єкта основного засобу на його вагомі частини, після чого кожну виділену частину ОЗ слід окремо амортизувати, попередньо встановивши для неї оптимальний строк експлуатації та обравши відповідний метод амортизації.

Якщо підприємство придбало об'єкт ОЗ за фіксовану суму без виділення в супровідних документах вартості окремих "компонентів", останню доведеться визначати розрахунковим шляхом, враховуючи поточні ринкові ціни на такі компоненти в момент їхнього виокремлення. У цьому випадку бухгалтеру слід застосовувати методику ринкового підходу оцінки [12] або звернутися до професійних оцінювачів. Однак слід зауважити, що підприємство згідно з МСБО саме вправі визначити вартість виділених частин ОЗ, оскільки їхня сумарна вартість повинна дорівнювати первісній вартості придбаного цілого об'єкта ОЗ.

У разі, якщо кілька вагомих частин одного об'єкта ОЗ можуть мати однаковий строк корисного використання (експлуатації) та амортизуватися одним методом, їх можна, згідно з п. 45 МСБО 16 [8], об'єднати в одну групу для визначення амортизаційних відрахувань.

Якщо підприємство амортизує окремі деякі частини об'єкта ОЗ, залишкову частину об'єкта ОЗ також амортизують окремо. Вона може складатися лише з частин об'єкта, які окремо є несуттєвими. Тим не менше п. 47 МСБО 16 дозволяє підприємству окремо амортизувати навіть частини об'єкта ОЗ, собівартість яких не суттєва стосовно його загальної собівартості [9, с. 116]. Тобто підприємство з обліковою метою вправі подрібнювати об'єкт ОЗ на частини до необхідної глибини. Поряд з цим, при застосуванні методики компонентного обліку ОЗ у фінансовій звітності такий об'єкт відображають як єдиний актив (не розкривають окремої інформації про компоненти).

Компонентний облік розглядається вітчизняними стандартами бухгалтерського обліку як альтернативний варіант ідентифікації об'єктів ОЗ, однак, враховуючи жорсткі правила та вимоги Податкового Кодексу України, він не має популярності, що таким чином ускладнює облік ОЗ та достовірність показників фінансової звітності. Загалом не використовувати компонентний облік ОЗ на вітчизняних підприємствах є достатньо зручною методикою бухгалтерського обліку ОЗ, оскільки:

1) процес нарахування амортизації стосується тільки одного цілого об'єкта ОЗ, що суттєво спрощує роботу бухгалтерії;

2) не потрібно підсумовувати залишкову вартість та накопичений знос "компонентів" об'єкта ОЗ для відображення у фінансовій звітності та розкриття додаткової інформації у примітках, що дозволяє уникнути рахункових помилок бухгалтерії;

3) документальному оформленню підлягає тільки один об'єкт ОЗ, а не низка "компонентів", що таким чином спрощує процес адміністрування в облікових системах (1С, SAP, Парус, Microsoft Dynamics Axapta (NAVISION) тощо).

Однак, незважаючи на виділені переваги, які пов'язані з відсутністю компонентного обліку ОЗ, бухгалтерія повинна оцінювати також і ступінь ризику при його незастосуванні.

Вперше, коли бухгалтерія вітчизняного підприємства оцінить переваги компонентного обліку ОЗ, буде ситуація, яка пов'язана з необхідністю заміни частини об'єкта ОЗ. Якщо підприємство не використовує методику компонентного обліку ОЗ, то операція заміни елементів ОЗ створить серйозні проблеми, оскільки бухгалтерія не зможе визначити залишкову вартість і суму накопиченого зносу щодо елемента, який вилучається.

Як зазначають В. Вальківський, А. Василенко, В. Карпова, В. Прокопенко, І. Чалий, Т. Шустваль [9, с. 146-148], відсутність традиції використовувати схему компонентної амортизації призводить до постійних проблем в обліку, які іноді посилюються суперечливими роз'ясненнями. Зокрема, у листі Міністерства України від 22.08.14 р. №31-11420-07-10/21858 [5] зазначено, що при заміні жорсткого диска комп'ютера на новий вартість нового диска має відноситися на витрати, а не збільшувати вартість об'єкта ОЗ. Такий підхід до обліку заміни елементів об'єкта ОЗ призведе до того, що підприємство продовжуватиме обліковувати вартість старого жорсткого диска, який уже фактично вилучено з комп'ютера.

Заміна елементів основного засобу – біла пляма в П(С)БО 7, оскільки він не надає жодних регламентацій бухгалтерських правил заміни частини ОЗ. Більш детальна інформація про методику обліку ОЗ заміни компонентів об'єкта ОЗ розглянута в Методичних рекомендаціях з бухгалтерського обліку основних засобів №561 [7]. У п. 29 Методичних рекомендацій №561 викладено, що заміна окремих важливих компонентів (частин) ОЗ може відображатися як заміна об'єкта ОЗ, якщо строк корисного використання такої частини відрізняється від строку корисного використання ОЗ, до якого належить цей компонент [7]. У такому разі заміну такого компонента показують як капітальні інвестиції в придбання нового об'єкта ОЗ і як списання заміненого об'єкта.

Розглянута методика може бути застосована тільки у випадку, якщо на підприємстві ведеться компонентний облік ОЗ. Однак, враховуючи вітчизняну практику ідентифікації ОЗ, компонентний облік ОЗ не ведеться на більшості підприємств, які не здають звітність за міжнародними стандартами. У такому випадку на озброєння варто взяти п. 46 Методичних рекомендацій № 561, де зазначено, що підприємство припиняє визнавати частину об'єкта ОЗ, якщо цю частину замінено, а витрати на заміну включає до первісної (переоціненої) вартості об'єкта ОЗ [7]. Коли підприємство не може визначити первісної вартості заміненої частини, воно може оцінити її в сумі витрат на заміну. Ця логіка впливає з

Таблиця 1

Облік заміни компонента об'єкта ОЗ,  
керуючись п. 70 МСБО 16

п. 70 МСБО 16: якщо відповідно до критерію визнання ОЗ підприємство визнає в балансовій вартості об'єкта ОЗ витрати на заміну частини об'єкта, то балансову вартість заміненої частини припиняють визнавати незалежно від того, амортизували її окремо чи ні [8]. Якщо підприємство не може визначити балансову вартість заміненої частини, воно може використовувати витрати на заміну як свідчення того, якою була собівартість заміненої частини під час придбання або будівництва.

Таким чином, для відображення в бухгалтерському обліку заміни компонентів ОЗ слід відняти від залишкової вартості об'єкта ОЗ вартість частини, що стала непридатною, й додати до неї вартість нової заміненої частини. Слід зазначити, що це припустимо тільки у випадку поліпшення, модернізації ОЗ, яка призведе до збільшення майбутніх економічних вигід.

Однак можна й піти іншим шляхом – скористатися п. 9 П(С)БО 7 [10]. Згідно з ним первісну вартість заміненої частини об'єкта ОЗ визначають пропорційно до справедливої вартості нової заміненої частини ОЗ, шляхом розподілу об'єкта ОЗ на два компоненти: частину, яку замінюють, й решту.

Розглянемо два підходи до обліку заміни частини ОЗ на практичному прикладі. На комп'ютері вирішили замінити старий ЕЛТ-монітор на новий (ПК). Комп'ютер придбавали як єдиний об'єкт й амортизували в бухгалтерському обліку без розбивки на компоненти. Первісна вартість комп'ютера – 10 000 грн. Ліквідаційна вартість – 0 грн. Знос – 8 000 грн. (80 %). Залишкова вартість – 2 000 грн. (припустимо, вона дорівнює справедливій вартості комп'ютера на момент заміни монітора). Вартість нового монітора – 2 400 грн. (у т. ч. ПДВ – 400 грн.). Вважатимемо, що справедлива вартість знятого монітора становить 250 грн.

**1 підхід.** Приймаємо витрати на заміну монітора (вартість нового монітора) як первісну вартість старого монітора, тоді його первісна вартість дорівнює 2000 грн., а знос становитиме:

$$\left(\frac{2000 \div 80\%}{100\%}\right) = 1600 \text{ грн.} \quad (1)$$

Господарські операції розглянуто в таблиці 1.

**2 підхід.** Керуючись п. 9 П(С)БО 7, розраховуємо частку справедливої вартості монітора в справедливій вартості комп'ютера на момент заміни. Вона дорівнюватиме:

$$\frac{250}{2000} \times 100\% = 12,5\% \quad (2)$$

Виходячи з цього, визначимо первісну вартість монітора:

$$10000 \times 0,125 = 1250 \text{ грн.} \quad (3)$$

Накопичена амортизація монітора дорівнюватиме:

$$8000 \times 0,125 = 1000 \text{ грн.} \quad (4)$$

Бухгалтерські записи матимуть наступний вигляд (табл. 2).

№ з/п	Зміст господарської операції	Кореспонденція рахунків		Сума, грн.
		Дт	Кт	
1	2	3	4	5
1	Оприбутковано новий монітор	207	631	2000
2	Відображено ПК (отримано зареєстровану в ЄРПН податкову накладну)	641/ПДВ	631	400
3	Оплачено за монітор	631	311	2400
4	Списано знос старого монітора	131	104	1600
5	Списано залишкову вартість старого монітора	976	104	400
6	Оприбутковано старий монітор за ціною можливої реалізації	209	746	250
7	Установлений новий монітор	152 104	207 152	2000 2000

Таблиця 2

Облік заміни компонента об'єкта ОЗ,  
керуючись п. 9 П(С)БО 7

№ з/п	Зміст господарської операції	Кореспонденція рахунків		Сума, грн.
		Дт	Кт	
1	2	3	4	5
1	Оприбутковано новий монітор	207	631	2000
2	Відображено ПК (отримано зареєстровану в ЄРПН податкову накладну)	641/ПДВ	631	400
3	Оплачено за монітор	631	311	2400
4	Списано знос старого монітора	131	104	1000
5	Списано залишкову вартість старого монітора	976	104	250
6	Оприбутковано старий монітор за ціною можливої реалізації	209	746	250
7	Установлений новий монітор	152 104	207 152	2000 2000



Вибір підходу до облікового відображення заміни частини об'єкта ОЗ залежить від професійного судження головного бухгалтера, а також від облікової політики, яка затверджена на підприємстві. В умовах економічної стабільності та стабільного рівня цін прийнятним є застосування першого підходу згідно з п. 70 МСБО 16, і навпаки – при інфляційних процесах та суттєвих коливаннях курсу національної валюти більш об'єктивнішим згідно з нашим дослідженням буде другий підхід згідно з п. 9 П(С)БО 7.

Деталі, вузли, агрегати та інші матеріали, одержані при розбиранні й демонтажі ліквідованих ОЗ, на думку Мінфіну згідно з п. 44 Методрекомендацій № 561, прибуткують із визнанням іншого доходу й зарахуванням на рахунки обліку матеріальних запасів [7]. Причому, згідно з п. 2.12 Методрекомендацій № 2, запаси, отримані в процесі ремонту та поліпшення (модернізації, добудови, реконструкції тощо, ліквідації ОЗ), прибуткують за чистою вартістю реалізації або в оцінці можливого їх використання [6]. Остання може визначатися, виходячи з вартості подібних запасів за наявності їх на балансі підприємства, з урахуванням ступеня придатності до експлуатації.

Знову до компонентного обліку ОЗ звертаються бухгалтери у випадку часткової ліквідації об'єкта ОЗ, адже в такому випадку його первісну (переоцінену) вартість і знос зменшують, відповідно, на суму первісної (переоціненої) вартості та зносу ліквідованої частини об'єкта ОЗ. Саме за наявності такої ситуації виникає питання, як визначити первісну (переоцінену) вартість і знос ліквідованої частини об'єкта ОЗ. У випадку, якщо ліквідовану частину об'єкта ОЗ раніше обліковували як окремий компонент, тобто на підприємстві вівся компонентний облік ОЗ, то визначити дані про його первісну вартість і знос буде нескладно, оскільки вся інформація буде міститися в регістрах бухгалтерського обліку.

Якщо підприємство не вело компонентний облік ОЗ, то у випадку ліквідації частини об'єкта ОЗ визначити її залишкову вартість та належним чином відобразити цю операцію в бухгалтерському обліку стане достатньо важко. У такому випадку первісну вартість і знос ліквідованої частини об'єкта ОЗ обчислюють пропорційно до певного параметра, котрий дозволяє порівняти об'єкт ОЗ і його ліквідовану частину. Це може бути площа, об'єм, довжина, висота, маса всього об'єкта ОЗ та його ліквідованої частини. Тобто залежно від конкретної ситуації підприємству доведеться самостійно обрати відповідну базу розподілу.

Наприклад, як зазначають В. Вальківський, А. Василенко, В. Карпова, В. Прокопенко, І. Чалий, Т. Шустваль, при частковій ліквідації будівлі її первісну вартість і знос можна розподілити пропорційно до питомої ваги площі ліквідованої частини в загальній площі об'єкта. При частковій ліквідації капітального паркану – пропорційно до довжини ліквідованої частини в загальній довжині об'єкта [9, с. 203-207].

Для вирішення цього питання можна також залучити професійного оцінювача, аби він оцінив справедливую вартість усього об'єкта й окремо його ліквідованої частини, яку не обліковували як окре-

мий компонент. Тоді, виходячи з пропорцій справедливої вартості всього об'єкта ОЗ і його ліквідованої частини, можна буде розрахувати первісну вартість і знос останньої.

Розглянемо на практичному прикладі механізм розрахунку залишкової вартості та суми накопиченого зносу ліквідованої частини виробничого складу, вартість якої в обліку не виокремлювалася. Первісна вартість усього складу – 240 000 грн., сума нарахованої амортизації – 80 000 грн. Підприємство залучило незалежного оцінювача для оцінки ліквідованої частини складу. Згідно зі звітом про проведення незалежної оцінки справедлива вартість усього складу на дату ліквідації становила 540 000, а справедлива вартість його ліквідованої частини – 150 000 грн.

Розраховуємо питому вагу справедливої вартості ліквідованої частини виробничого складу в справедливій вартості всього складу:

$$\frac{150000}{540000} = 0,2778. \quad (5)$$

Визначаємо первісну вартість ліквідованої частини виробничого складу:

$$240000 \times 0,2778 = 66672 \text{ грн} \quad (6)$$

Обчислюємо суму зносу ліквідованої частини виробничого складу:

$$80000 \times 0,2778 = 22224 \text{ грн} \quad (7)$$

Розраховуємо залишкову вартість ліквідованої частини виробничого складу:

$$66672 \text{ грн} - 22224 \text{ грн} = 44448 \text{ грн} \quad (8)$$

Також слід мати на увазі, що за підсумками часткової ліквідації об'єкта ОЗ підприємству потрібно визначити нову річну (місячну) суму амортизації об'єкта ОЗ, виходячи з його залишкової вартості й нового строку корисного використання (якщо його переглядали). Згідно з п. 26 Методрекомендацій № 561 амортизацію за новою нормою слід нараховувати з місяця, що настає за місяцем зміни залишкової вартості об'єкта (тобто його часткової ліквідації).

**Висновки і перспективи подальших досліджень у даному напрямі.** Застосування методики компонентного обліку основних засобів відповідає вимогам сучасної економіки та викликам технологічного прогресу, який призводить до пришвидшеного функціонального зносу основних фондів. Компонентний облік основних засобів забезпечує адекватніший розподіл витрат у вигляді амортизації між періодами відповідно до очікуваного терміну "компонентів" об'єкта основного засобу та, таким чином, спрощує облік їхньої заміни та/чи ліквідації. Методика компонентного обліку ОЗ призначена в більшій мірі для внутрішніх потреб бухгалтерії підприємства, оскільки у фінансовій звітності повинна подаватися узагальнена інформація про вартість об'єкта ОЗ. Застосування компонентного обліку основних засобів створює передумови для відображення у фінансовій звітності достовірних даних про вартість необоротних активів вітчизняних підприємств, а отже дозволяє приймати більш ефективні рішення щодо їхнього використання.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Гуменюк А. Ф. Бухгалтерський облік та аудит відтворення основних засобів: теорія і практика : автореф. дис. канд. екон. наук : 08.00.09 / А. Ф. Гуменюк ; Держ. акад. статистики, обліку та аудиту Держкомстату України. – К., 2010. – 20 с.
2. Куцик П. О. Концептуальний розвиток методології бухгалтерського обліку [Текст] : монографія / М. В. Корягін, П. О. Куцик. – Львів : Видавництво ЛКА, 2015. – 239 с.
3. Легенчук С. Ф. Теорія і методологія бухгалтерського обліку в умовах постіндустріальної економіки [текст] : монографія / С. Ф. Легенчук. – Житомир: ЖДТУ, 2010. – 652 с.
4. Лисиченко О. О. Організація та методика обліку об'єктів основних засобів за компонентами / О. О. Лисиченко // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. – 2016. – Вип. 29. – С. 144-150.
5. Лист Мінфіну України від 22.08.14 р. №31-11420-07-10/21858 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://law.dt-kt.com/lyst-ministerstva-finansiv-ukrayiny-pro-nadannya-roz-yasnennya-z-buhgalterskogo-obliku-byudzhethnyh-ustanov-vid-22-08-2014-r-31-11420-07-10-21858/>.
6. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку запасів, затверджені наказом Мінфіну України від 10.01.2007 р. № 2 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.golovbukh.ua/regulations/1521/8199/8200/461812/>.
7. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку основних засобів № 561 від 30.09.2003 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.financforyou.com.ua/wpcontent/uploads/2015/11/nak\\_minfin\\_561.pdf](http://www.financforyou.com.ua/wpcontent/uploads/2015/11/nak_minfin_561.pdf).
8. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 16 “Основні засоби” : станом на 01.01.2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929\\_014](http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_014).
9. Основні засоби: від теорії до практики : практичний посібник / [пер. із рос. Л. Г. Гені, Н. П. Савицької, І. В. Рутковської]. – К. : ТОВ “Редакція газети “Все про бухгалтерський облік”, 2015. – 288 с.
10. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 “Основні засоби” : наказ Міністерства фінансів України від 27.04.2000 р. № 92 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00>.
11. Применение МСФЗ : в 3 ч. ; [пер с англ.]. – [5-е изд., перераб. и доп.]. – М. : Юнайтед Пресс, 2010. – 1124 с.
12. Скоп К. И. Рыночный подход оценки нематериальных активов в учетно-аналитической системе предприятия / К. И. Скоп // Аудит и финансовый анализ. – 2013. – № 6. – С. 395-401.
13. CA. Debasis Sahoo Component Approach of Accounting of Depreciation and Transitional Effect as per the Companies / CA. Debasis Sahoo // The chartered accountant. – May, 2015. – P. 105-113 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://assets.cacharya.com/Component-Based-Accounting6NYSVEH1.pdf?1438824822>.

14. Component Accounting / Varun Gupta, Sanjay Ray // American Appraiser. – 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://american-appraisal.in/AAFiles/Images\\_IN/PDF/ComponentAccounting\\_Final.pdf](http://american-appraisal.in/AAFiles/Images_IN/PDF/ComponentAccounting_Final.pdf).

## REFERENCES

1. Humeniuk, A. F. (2010), *Bukhhalters'kyj oblik ta audyt vidtvorennia osnovnykh zasobiv: teoriia i praktyka: avtoref. dys. kand. ekon. nauk : 08.00.09, Derzh. akad. statystyky, obliku ta audytu Derzhkomstatu Ukrainy*, K., 20 s.
2. Kutsyk, P. O. and Koriahin, M. V. (2015), *Kontseptual'nyj rozvytok metodolohii bukhalters'koho obliku*, LKA, L'viv, 239 s.
3. Lehenchuk, S. F. (2010), *Teoriia i metodolohiia bukhalters'koho obliku v umovakh postindustrial'noi ekonomiky*, ZhDTU, Zhytomyr, 652 s.
4. Lysychenko, O. O. (2016), *Orhanizatsiia ta metodyka obliku ob'iektiv osnovnykh zasobiv za komponentamy, Naukovi pratsi Kirovohrads'koho natsional'noho tekhnichnoho universytetu*. Ekonomichni nauky, vyp. 29, s. 144-150.
5. Lyst Minfinu Ukrainu vid 22.08.14 r. №31-11420-07-10/21858, available at : <http://lav.dt-kt.tsom/lyst-ministerstva-finansiv-ukrayiny-pro-nadannya-roz-iasnennia-z-buhgalterskogo-obliku-biudzhethnyh-ustanov-vid-22-08-2014-r-31-11420-07-10-21858/>.
6. *Metodychni rekomendatsii z bukhalters'koho obliku zapasiv, zatverdzeni nakazom Minfinu Ukrainy vid 10.01.2007 r. № 2*, available at: <http://zakon.golovbukh.ua/regulations/1521/8199/8200/461812/>.
7. *Metodychni rekomendatsii z bukhalters'koho obliku osnovnykh zasobiv №561 vid 30.09.2003 r.*, available at: [http://vvv.finantsforyou.tsom.ua/vptsonent/uploads/2015/11/nak\\_minfin\\_561.pdf](http://vvv.finantsforyou.tsom.ua/vptsonent/uploads/2015/11/nak_minfin_561.pdf).
8. International Accounting Standard 16 “Property, Plant and Equipment” : stanom na 01.01.2012 r., available at: [http://zakon4.rada.gov.ua/lavs/shov/929\\_014](http://zakon4.rada.gov.ua/lavs/shov/929_014).
9. *Osnovni zasoby: vid teorii do praktyky : praktychnyj posibnyk, per. iz ros. L. H. Heni, N. P. Savyts'koi, I. V. Rutkovs'koi* (2015), TOV “Redaktsiia hazety “Vse pro bukhalters'kyj oblik”, K., 288 s.
10. *Polozhennia (standart) bukhalters'koho obliku 7 “Osnovni zasoby”* : nakaz Ministerstva finansiv Ukrainy vid 27.04.2000 r. № 92, available at : <http://zakon2.rada.gov.ua/lavs/shov/z0288-00>.
11. *Prymenenye MSFZ: v 3 ch., 5 nd ed.* (2010), Yunajted Press, M., 1124 s.
12. Skop, K. I. (2013), *Rynochnyj podkhod otsenky nemateryal'nykh aktyvov v uchetno-analytycheskoj systeme predpriatyia, Audyt i fynansovyj analiz*, № 6, s. 395-401.
13. CA. Debasis Sahoo Component Approach of Accounting of Depreciation and Transitional Effect as per the Companies / CA. Debasis Sahoo // The chartered accountant. – May, 2015. – P. 105-113, available at : <http://assets.cacharya.com/Component-Based-Accounting6NYSVEH1.pdf?1438824822>.
14. Component Accounting / Varun Gupta, Sanjay Ray // American Appraiser. – 2014, available at: [http://american-appraisal.in/AAFiles/Images\\_IN/PDF/ComponentAccounting\\_Final.pdf](http://american-appraisal.in/AAFiles/Images_IN/PDF/ComponentAccounting_Final.pdf).

## ОСОБЛИВОСТІ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ ПРОКАТУ МАЙНА В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

***Анотація.** У статті висвітлено основні напрями вдосконалення внутрішнього контролю прокату майна в системі управління, ґрунтуючись на результатах попередніх досліджень. Розглянуто організаційні аспекти побудови внутрішнього контролю в частині наступних елементів: об'єкт контролю, суб'єкт контролю, інформаційне середовище, контрольні дії, враховуючи специфіку надання послуг прокату. В контексті методики запропоновано механізм здійснення внутрішнього контролю предметів прокату залежно від їх виду та місцезнаходження. Розкрито особливості інвентаризації предметів прокатного фонду як одного з методичних прийомів внутрішнього контролю. Акцентовано увагу на необхідності автоматизації обліково-контрольного процесу на досліджуваних підприємствах, що дозволить підвищити ефективність управління майном і господарською діяльністю.*

**Ключові слова:** внутрішній контроль, предмети прокату, послуги, інвентаризація, автоматизація.

*Buchko N. V.*

*Postgraduate, Lviv University of Trade and Economics, Lviv*

## INTERNAL CONTROL FEATURES OF RENTAL OF THE PROPERTY IN THE ENTERPRISE MANAGEMENT SYSTEM

***Abstract.** The main directions of improvement internal control of rental of the property in the management system, based on the results of previous studies, are highlighted in the article. Considered the organizational aspects of implementation of internal control in the part of the following elements: control object, control subject, information environment, control actions, considering the specificity of rental services provision. In the context of method proposed mechanism of internal control of rental objects depending on their types and location. The features of objects inventory of the enterprise' rental fund as one of the methodical approaches to implementation of internal control are revealed. Attention is focused on the need to automate accounting and controlling process at the studied enterprises in order to increase the effectiveness of property management and business activities.*

**Keywords:** internal control, rental objects, services, inventory, automation.

**Постановка проблеми.** В сучасних умовах господарювання успішне функціонування підприємств, що надають послуги прокату, значною мірою залежить від якості системи управління їх майновим потенціалом, зокрема предметами прокатного фонду. Власне, своєчасне прийняття обґрунтованих управлінських рішень вимагає раціонально побудованої системи внутрішнього контролю як основного інструменту управління. Шляхом виявлення відхилень та порушень і встановлення причин їх виникнення внутрішній контроль дозволяє оперативно розробити та реалізувати в практичній діяльності досліджуваних підприємств заходи, спрямовані на забезпечення формування, збереження, підвищення ефективності використання предметів прокату, що втілюють у собі економічні вигоди, а також законності й доцільності здійснення господарських операцій із такими активами.

Однак, як свідчать результати, одержані в ході попередніх досліджень [4], внутрішній контроль предметів прокатного фонду на вітчизняних підприємствах, які займаються цим видом бізнесу, не

відповідає сучасним вимогам системи управління майном. Така ситуація пояснюється надто громіздким та нераціональним інформаційним забезпеченням, відсутністю реєстрів обліку, які виконували би функцію оперативного обліку та внутрішнього контролю за рухом досліджуваних активів і були адаптованими до умов передових інформаційних технологій.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** На сьогодні проблеми побудови належної системи внутрішнього контролю як безперервного процесу на підприємстві та окремих об'єктів як теоретичного, так і практичного змісту, активно обговорюються та дискутують у наукових колах. Слід віддати належне вагомому доробку таких вчених, як Т. А. Бутинець, Р. О. Костирко, П. О. Куцик [5], Л. В. Нападовська, К. І. Редченко, С. М. Петренко [6], В. О. Шевчук [9], Р. Р. Шумило [10] та ін. Проте слід зазначити, що в сучасній економічній літературі та наукових публікаціях залишаються невирішеними питання організації та методичного забезпечення внутрішнього контролю прокату майна, що підвищує актуальність

проведеного нами дослідження, враховуючи тенденції зростання популярності послуг прокату.

**Постановка завдання.** Мета наукової роботи полягає у визначенні основних напрямів і розробці практичних рекомендацій щодо удосконалення організаційно-методичних аспектів внутрішнього контролю предметів прокату зокрема та господарської діяльності досліджуваних підприємств у цілому задля належного інформаційного забезпечення системи управління.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Як стверджує професор Куцик П. О. [5], внутрішній контроль – самостійна функція управління, яка виступає засобом налагодження зворотних зв'язків, завдяки чому управлінський персонал підприємства чітко простежує хід виконання прийнятих ним рішень.

Раціональність та оптимальність внутрішнього контролю як складної багаторівневої системи забезпечують не окремі операції або процедури, а системний підхід до організації як кожного етапу, так і контрольного процесу в цілому, а також адаптування завдань, інформаційної бази та порядку проведення контрольних процедур до особливостей об'єкта контролю [9].

Предмети прокату і кожна господарська операція, пов'язана з ними, є об'єктом внутрішнього контролю. Так, внутрішній контроль досліджуваних активів здійснюється в розрізі таких об'єктів: види предметів прокатного фонду підприємства (в залежності від терміну їх корисної експлуатації); операції, пов'язані з прокатним майном (надходження, використання в процесі надання послуг, списання тощо). Ідентифікація об'єктів внутрішнього контролю в розрізі видів предметів прокату відбувається із застосуванням аналітичних рахунків бухгалтерського обліку. Доречним у даній ситуації буде їх об'єднання за однорідністю складу в окремі асортиментні групи та розмежування за матеріально відповідальними особами і місцем знаходження активів (на підприємстві або в прокаті). Обґрунтована класифікація предметів прокатного фонду підприємства є передумовою належної організації системи внутрішнього контролю та впровадження сучасних засобів автоматизації.

Ефективне проведення внутрішнього контролю супроводжується формуванням інформаційного забезпечення, яке використовується для виконання контрольних процедур [6].

Дані про об'єкти внутрішнього контролю з різним ступенем деталізації надходять із первинних і зведених бухгалтерських документів (у тому числі управлінської звітності), реєстрів кількісного та вартісного обліку, договорів прокату майна та інших джерел, які формують інформаційну базу системи внутрішнього контролю операцій із предметами прокатного фонду підприємства. Зокрема, відомості про наявність та рух предметів прокату, джерела їх фінансування, бізнес-процеси, які відбуваються з досліджуваними активами, можна отримати з роз-

роблених нами носіїв первинного обліку: Акт надходження предметів прокату, Акт передачі предметів в прокат, Акт повернення предметів з прокату, Акт на списання предметів прокату, Відомість нарахування амортизації предметів прокату, Особова картка обліку предметів прокату.

З метою належної організації внутрішнього контролю за предметами прокату насамперед доцільно створити умови для нормального їх зберігання на складах, в пунктах (салонах) прокату та при передачі клієнтам – споживачам послуг прокату. Необхідно чітко розподілити посадові обов'язки між суб'єктами внутрішнього контролю. Зокрема, до повноважень матеріально відповідальних осіб належить контроль за надходженням, збереженням і видачею в прокат майна шляхом повного та своєчасного оформлення цих операцій. Вони також відповідальні за маркування предметів прокатного фонду підприємства. На бухгалтерію покладено обов'язок контролю якості вхідної інформації про предмети прокату, тобто заповнення первинної документації. Управлінський персонал контролює вчасне оновлення прокатного фонду в розрізі асортиментних груп, порядок списання та ефективність використання предметів прокату, основним показником якої є оборотність та окупність досліджуваних активів.

На досліджуваних підприємствах система внутрішнього контролю повинна забезпечити перш за все збереження, підтримання в працездатному стані, оновлення, раціональне використання, видачу та повернення у встановлені терміни предметів прокатного фонду; дотримання законодавчих вимог; попередження (уникнення) порушень, відхилень і зловживань; підготовку достовірної та своєчасної інформації про фактичну наявність і рух досліджуваних активів; виконання умов договору прокату зі сторони клієнтів та дотримання строків і умов розрахунків за надані послуги.

Методика внутрішнього контролю законності, достовірності та доцільності операцій із предметами прокату залежить від етапу його проведення: попередній, поточний та наступний. Тому цілком логічно, що використовуватимуться різні методи та прийоми контролю. Розпочинати необхідно з документального контролю операцій із предметами прокатного фонду, який полягає в перевірці (діагностиці) правильності юридичного оформлення і відповідності вимогам чинної нормативно-правової бази договорів прокату, своєчасності та повноти відображення цих операцій у первинних документах і облікових реєстрах. Проте, незважаючи на документування всіх здійснюваних господарських операцій із предметами прокату, можуть виникати певні невідповідності між фактичними залишками досліджуваних активів та обліковими даними в силу дії об'єктивних причин (некоректність записів у первинних документах і реєстрах обліку, крадіжки тощо). Виявлення, оцінка та усунення таких розбіжностей досягається в результаті повноцінної реалізації спеціальних прийомів фактичного контролю.

Одним із методичних прийомів фактичного контролю, якому на більшості підприємств приділяється особлива увага, є інвентаризація [2, 3]. Періодичне проведення інвентаризації є не лише засобом уточнення показників обліку, а й засобом боротьби зі зловживаннями матеріально відповідальних осіб.

Загалом під інвентаризацією розуміємо чітко визначену послідовність дій контролюючого органу (інвентаризаційної комісії) з документального підтвердження фактичної наявності, стану й оцінки майна та зобов'язань підприємства на певну дату. Правові, організаційні та методичні засади проведення інвентаризації регламентуються Інструкцією по інвентаризації основних засобів, нематеріальних активів, товарно-матеріальних цінностей, грошових коштів і документів та розрахунків [1]. Однак питання щодо організації та методики інвентаризації предметів прокату в даній інструкції не розкрито.

Інвентаризації підлягає все майно суб'єкта господарювання незалежно від його місцезнаходження в розрізі матеріально відповідальних осіб. У цілях організації внутрішнього контролю прокату майна предмети прокату доцільно інвентаризувати суцільним або вибірковим способом безпосередньо у місцях їх зберігання (на складах, у пунктах або салонах прокату) та в прокаті.

Періодичність та порядок проведення інвентаризації предметів прокатного фонду залежить від: їх виду; місця та умов використання; тривалості перебування в прокаті (інтенсивності руху між суб'єктом господарювання та клієнтом); специфіки діяльності підприємства, адже, з одного боку, прокат може бути основним (єдиним) джерелом отримання доходу, з іншого, – додатковим (супутнім) видом діяльності підприємства (наприклад, у готелях). В свою чергу, важливою передумовою досягнення цілей, поставлених перед інвентаризаційною комісією, є дотримання принципу раптовості, який сприяє впорядкуванню роботи матеріально відповідальних осіб, зобов'язує їх щоденно й правильно оформляти документи, підвищує їх відповідальність. При цьому найбільший ефект дає поєднання раптових інвентаризацій каси та фактичних залишків предметів прокату на підприємстві.

Перш за все при організації інвентаризаційного процесу предметів прокатного фонду слід чітко визначити об'єкти. Адже в залежності від цього методика її проведення змінюється. Діяльність підприємств, що надають послуги прокату, має певну особливість, яка впливає на склад об'єктів інвентаризації. Зокрема, вона полягає в наявності предметів, які перебувають за межами підприємства (в прокаті), що значно ускладнює інвентаризаційний процес. Відповідно, виділяємо дві основні групи об'єктів інвентаризації: предмети прокату, що знаходяться на підприємстві, та предмети прокату, що видані (передані в користування) клієнтам.

Слід зауважити: роль інвентаризації предметів прокатного фонду, що знаходяться на підприємстві, не обмежується лише перевіркою їх фактичної наявності за допомогою перерахунку та встановлення

надлишку або нестачі предметів прокату шляхом зіставлення фактичних залишків із даними бухгалтерського обліку. Під час інвентаризаційного процесу необхідно перевірити дотримання умов та порядку зберігання прокатного майна. Важливим моментом є оцінка технічного стану досліджуваних активів, оскільки від ступеня придатності безпосередньо залежатиме вартість послуг прокату предметів окремих асортиментних груп. У той же час необхідно звернути увагу і на правильність нарахування амортизації.

За результатами інвентаризації можуть виявитися залежані та невживані предмети прокату, що не користуються попитом серед споживачів послуг. На основі отриманої інформації приймаються рішення щодо їх переоцінки, реалізації, використання в інших цілях, зниження вартості послуг прокату таких активів з метою отримання доходів від їх експлуатації (тобто передачі в прокат). Якщо у ході проведення інвентаризації виявляють пошкоджені одиниці предметів прокату, які потребують ремонту або підлягають списанню як непридатні для подальшого використання, то такі предмети не вносять до загального інвентаризаційного опису, а фіксують в окремому. З'ясуванню та особливому контролю підлягає ситуація, пов'язана з наявністю предметів прокату, які втратили придатність задовго до закінчення терміну їх корисного використання, та термін перебування в експлуатації предметів прокату, які вже списані.

Активи, видані напрокат, не можна ігнорувати, як це часто спостерігається на практиці. Їх потрібно відображати в окремому інвентаризаційному описі на підставі договорів прокату, документів, які підтверджують факт відсутності зазначених об'єктів, тобто перебування таких предметів у прокаті (акти передачі майна в прокат, спеціальні бланки суворої звітності форми № ПО-П1 “Замовлення-зобов'язання”, відомості руху предметів прокату), і отримання оплати за послуги прокату, лише у разі, якщо підприємство працює на умовах попередньої оплати (спеціальні бланки суворої звітності форми № ПО-П2 “Квитанція”, чеки, прихідні касові ордери, копії платіжних доручень, банківські виписки). В даному випадку для зручності організації інвентаризаційного процесу замовлення-зобов'язання необхідно зберігати відокремлено за предметами, що видані напрокат, і тими, які вже повернуті.

Важливим напрямком проведення інвентаризації предметів, виданих напрокат, є виявлення факту неповернення їх у визначений строк. На основі отриманої під час інвентаризації інформації щодо прострочення термінів повернення предметів прокату та невчасного здійснення розрахунків (внесення оплати) за користування ними встановлюється заборгованість клієнтів перед підприємством, що надає послуги прокату.

Отже, ключовим напрямом є налагодження механізму внутрішнього контролю за поверненням предметів прокатного фонду з прокату суб'єкту господарювання (в пункт прокату) у визначені строки, у відповідній кількості та належній якості. Випадки

дострокового повернення, прострочення терміну (затримки) повернення, повернення у неналежному стані або взагалі не повернення предметів, які були видані напрокат, потребують особливої уваги та аналізу з боку менеджерів з прокату. З цією метою нами розроблено форму реалізації внутрішнього контролю прокату майна (Журнал поточного контролю видачі та повернення предметів прокату). Запропонована форма внутрішнього документа дозволяє суб'єктам внутрішнього контролю оперативно отримувати достовірну та актуальну інформацію про рух предметів прокатного фонду підприємства для прийняття управлінських рішень.

Розмежування в обліку виданих предметів прокату і тих, що знаходяться на підприємстві, реалізується шляхом відкриття до рахунків обліку досліджуваних активів аналітичних рахунків: "Предмети прокату на підприємстві" та "Предмети прокату видані". Це, в свою чергу, забезпечить можливість організації належного внутрішнього контролю за такими предметами та одержання необхідної інформації.

Зауважимо: в умовах ринкової економіки та жорсткої конкуренції невід'ємною складовою механізму внутрішнього контролю діяльності підприємств, що надають послуги прокату, є технічне забезпечення, яке включає комплекс спеціальних технічних засобів і пакети прикладних програм (у тому числі програми бухгалтерського обліку). Низький рівень ефективності функціонування внутрішнього контролю прокату майна безумовно пов'язаний із ігноруванням можливостей сучасних засобів автоматизації обліково-контрольних робіт.

Автоматизація обліково-контрольних робіт забезпечує високий рівень організації праці у сфері управління, дає змогу значно зменшити затрати часу на обчислення і розрахунки, а також створити умови для підвищення продуктивності праці. Вона сприяє впровадженню раціональних форм облікової праці, а також уніфікації форм первинних документів і методів обробки, прискоренню документообороту, скороченню строків отримання виробничої інформації [8].

Впровадження на досліджуваних підприємствах системи автоматизації прокату дозволить зокрема: автоматично ідентифікувати конкретну одиницю прокатного фонду (наприклад, за допомогою технології радіочастотної ідентифікації на підприємствах, що займаються прокатом спортивного інвентаря); контролювати видачу предметів напрокат і їх повернення; контролювати отримання суми застави та її повернення (відповідно до умов договору); оперативно відслідковувати статус виданих напрокат предметів і їх місцезнаходження в конкретний момент чи проміжок часу (наприклад, за допомогою системи GPS-моніторингу на підприємствах, що надають послуги прокату автомобілів); перевіряти стан дебіторської заборгованості за наданими послугами; формувати різноманітні аналітичні звіти на запити користувачів тощо.

**Висновки і перспективи подальших досліджень у даному напрямі.** Таким чином, з метою мінімізації різного роду ризиків, які можуть виникати

в результаті окремих бізнес-процесів, пов'язаних із прокатом майна, необхідним є функціонування налагодженої системи внутрішнього контролю. У ході дослідження висвітлено власне бачення порядку організації та проведення інвентаризації як найважливішого методичного прийому внутрішнього контролю предметів прокатного фонду. Застосування вдосконаленого нами механізму внутрішнього контролю на підприємствах, що надають послуги прокату майна, в поєднанні з сучасними засобами автоматизації дозволить отримувати релевантну управлінським запитам інформацію про наявність і рух предметів прокату, ефективність використання цих активів та інші показники господарської діяльності для прийняття адекватних рішень.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Інструкція по інвентаризації основних засобів, нематеріальних активів, товарно-матеріальних цінностей, грошових коштів і документів та розрахунків, зі змінами та доповненнями : затверджена наказом Міністерства фінансів України від 11 серпня 1994 р. № 69 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0202-94>.

2. Кузик Н. П. Особливості внутрішньогосподарського контролю основних засобів сільськогосподарських підприємств / Н. П. Кузик // Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. – К. : ВЦ НУБіП України, 2012. – Вип. 169: Економіка, аграрний менеджмент, бізнес, Ч. 2. – С. 148-155.

3. Кузьмін Д. Л. Інвентаризація як метод господарського контролю / Д. Л. Кузьмін [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.stationline.org.ua/ekonom/75/11671-inventarizaciyaak-metod-gospodarskogokontrolyu.html>.

4. Куценко Н. Сучасний стан обліку та внутрішнього контролю предметів прокату / Н. Куценко, П. Куцик // Бухгалтерський облік і аудит. – 2013. – № 3. – С. 43-48.

5. Куцик П. О. Внутрішній контроль розрахункових операцій в системі управління будівельним підприємством / П. О. Куцик // Вісник Львівської комерційної академії. – 2013. – Вип. 42. – С. 116-122. – (Серія економічна).

6. Петренко С. М. Контрольно-аналітичний механізм в управлінні бізнесом підприємства : монографія / С. М. Петренко, І. В. Сіменко. – Донецьк : ДонНУЕТ, 2011. – 232 с.

7. Порядок надання у тимчасове користування громадянам предметів культурно-побутового призначення і господарського вжитку : затверджений наказом Української спілки об'єднань, підприємств і організацій побутового обслуговування населення від 16 грудня 1999 р. № 46 зі змінами та доповненнями, внесеними відповідно до наказу Укрсоюзсервісу від 23 лютого 2000 р. № 6 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0025-00>.

8. Савченко Н. М. Автоматизація обліково-контрольних робіт в сільськогосподарських підприємствах / Н. М. Савченко, Р. О. Савченко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.vsau.vin.ua/repository/getfile/9002.pdf>.

9. Шевчук В. О. Проблеми ідентифікації об'єктів контролю господарських систем / В. О. Шевчук // Розвиток системи обліку, аналізу та аудиту в Україні: теорія, методологія, організація : тези доп. 9-ї міжнар. наук. конф. – К. : Бізнес Медіа Консалтинг, 2011. – С. 10-11.

10. Шумило Р. Р. Організація внутрішньогосподарського контролю малоцінних необоротних і швидкозношуваних активів / Р. Р. Шумило // Вісник Житомирського державного технологічного університету. – 2011. – Вип. 3 (21). – С. 403-409.

## REFERENCES

1. Instruktsiia po inventaryzatsii osnovnykh zasobiv, nematerial'nykh aktyviv, tovarno-material'nykh tsinnostej, hroshovykh koshtiv i dokumentiv ta rozrakhunkiv, zi zminamy ta dopovnenniamy : zatverdzhena nakazom Ministerstva finansiv Ukrainy vid 11 serpnia 1994 r. № 69, available at : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0202-94>.

2. Kuzyk, N. P. (2012), Osoblyvosti vnutrishn'ohospodars'koho kontroliu osnovnykh zasobiv sil'skohospodars'kykh pidpriemstv, *Naukovyj visnyk Natsional'noho universytetu bioresursiv i pryrodokorystuvannia Ukrainy*, VTs NUBiP Ukrainy, K., vyp. 169: Ekonomika, ahrarnyj menedzhment, biznes, ch. 2, s. 148-155.

3. Kuz'min, D. L. Inventaryzatsiia iak metod hospodars'koho kontroliu, available at: <http://www.statti-online.org.ua/ekonom/75/11671-inventarizaciyayak-metod-gospodarskogokontrolyu.html>.

4. Kutsenko N. and Kutsyk P. (2013), Suchasnyj stan obliku ta vnutrishn'oho kontroliu predmetiv prokatu, *Bukhhalters'kyj oblik i audyt*, № 3, s. 43-48.

5. Kutsyk, P. O. (2013), Vnutrishnij kontrol' rozrakhunkovykh operatsij v systemi upravlinnia budivelnym pidpriemstvom, *Visnyk L'vivs'koi komertsijnoi akademii*, Seriia ekonomichna, vyp. 42, s. 116-122.

6. Petrenko, S. M. and Simenko, I. V. (2011), *Kontrol'no-analitychnyj mekhanizm v upravlinni biznesom pidpriemstva*, DonNUET, Donets'k, 232 s.

7. Poriadok nadannia u tymchasove korystuvannia hromadianam predmetiv kul'turno-pobutovoho pryznachennia i hospodars'koho vzhytku : zatverdzenyj nakazom Ukrain's'koi spilky ob'iednan', pidpriemstv i orhanizatsij pobutovoho obsluhovuvannia naselennia vid 16 hrudnia 1999 r. № 46 zi zminamy ta dopovnenniamy, vnesenyymi vidpovidno do nakazu Ukrsoiuzservisu vid 23 liutoho 2000 r. № 6, available at : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0025-00>.

8. Savchenko, N. M. and Savchenko, R. O. Avtomatyzatsiia oblikovo-kontrol'nykh robiv v sil'skohospodars'kykh pidpriemstvakh, available at: <http://www.vsau.vin.ua/repository/getfile/9002.pdf>.

9. Shevchuk, V. O. (2011), Problemy identyfikatsii ob'ektiv kontroliu hospodars'kykh system, *Rozvytok systemy obliku, analizu ta audytu v Ukraini: teoriia, metodolohiia, orhanizatsiia* : tezy dop. 9-i mizhnar. nauk. konf., Biznes Media Konsaltnh, K., s. 10-11.

10. Shumylo, R. R. (2011), Orhanizatsiia vnutrishn'ohospodars'koho kontroliu malotsinnykh neobrotnykh i shvydkoznoshuvanykh aktyviv, *Visnyk Zhytomys'koho derzhavnoho tekhnolohichnoho universytetu*, vyp. 3 (21), s. 403-409.

Рудницька О. В.,  
аспірант, Львівський торговельно-економічний університет, м. Львів

## БЮДЖЕТУВАННЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ НА ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

**Анотація.** У статті досліджено поняття бюджетування як невід'ємного елементу системи управлінського обліку на торговельних підприємствах. Якісно організований управлінський облік не лише забезпечить контрольну функцію, але і сприятиме зростанню ефективності використання ресурсів та понесених витрат, координації всіх зацікавлених сторін діяльності, що створить передумови для успішної роботи компанії в майбутньому. Бюджетування являє собою системний процес фінансового планування майбутніх операцій і господарських процесів підприємства шляхом складання та оформлення бюджетів з метою прийняття ефективних управлінських рішень. Розглянуто основну мету, завдання та принципи організації процесу бюджетування. Розкрито етапи процесу бюджетування та його види на прикладі торговельних підприємств. Подано характеристику видів операційних та фінансових бюджетів, які являють собою нерозривні взаємопов'язані елементи системи бюджетування. Детально розглядаються з урахуванням основних бізнес-процесів торгівлі операційні бюджети, такі як: бюджет витрат процесу закупівлі, бюджет витрат процесу транспортування, бюджет витрат процесу зберігання, бюджет витрат процесу реалізації (продажу) товарів.

**Ключові слова:** бюджетування, принципи бюджетування, етапи бюджетування, види бюджетів.

Rudnytska O. V.,  
Postgraduate, Lviv University of Trade and Economics, Lviv

## BUDGETING AS A TOOL OF MANAGERIAL ACCOUNTING IN TRADE ENTERPRISES

**Abstract.** In the article the concept of budgeting as an integral part of the managerial accounting in trade enterprises is studied. Qualitatively organized managerial accounting will not only provide a monitoring function, but will contribute to the growth of efficiency of resources and costs use, coordination of all stakeholders, which will create preconditions for the success of the company in the future. Budgeting is a systematic process of financial planning of future operations and business processes of the enterprise through the preparation and execution of budgets in order to take effective managerial decisions. The basic goals, objectives and principles of the budgeting process are considered. The stages of the budgeting process and its types on the example of trade enterprises are revealed. The characteristics of operational and financial budgets, which in fact are inseparably linked elements of budgeting are given. The operating budgets, taking into account the key business processes in trade, are considered in details, such as: budget expenditures for purchase process, budget expenditures for transportation, budget expenditures for storage, budget expenditures for selling goods.

**Keywords:** the budgeting, principles of budgeting, stages of budgeting, types of budgets.

**Постановка проблеми.** Одним із ефективних інструментів управлінського обліку є бюджетування, яке позитивно зарекомендувало себе в країнах з розвинутою ринковою економікою. Система бюджетування дозволяє оптимізувати розподіл ресурсів та відповідальності між підрозділами підприємства.

Організація бюджетування на торговельному підприємстві в умовах жорсткої конкуренції та невизначеності зовнішнього середовища набуває особливої актуальності.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питаннями бюджетування займалися вітчизняні та зарубіжні вчені та економісти-практики, зокрема: І. Аверчев [1], С. Голов [3], Л. Нападовська [4], Л. Медвідь, Л. Рибаківа [5], Л. Чорна, Н. Нестеренко [6],

С. Чесак, Т. Рудницький [7], Д. Тямусев [9], Т. Федорова, Н. Чапухіна [10] та ін. Проте у цих дослідженнях немає єдиного підходу щодо визначення поняття “бюджетування”, його мети, завдань, етапів, принципів та видів.

**Постановка завдання.** Мета статті – уточнення дефініції “бюджетування”, його мети, завдань і принципів; розкриття етапів процесу бюджетування та розгляд його видів із врахуванням особливостей діяльності торговельних підприємств.

**Вклад основного матеріалу дослідження.** **Поняття, мета, завдання, принципи бюджетування: теоретичний аспект.** Серед науковців спостерігаються різні погляди щодо визначення поняття



“бюджетування”. На думку проф. Голова С. Ф., бюджетування – “процес планування майбутніх операцій підприємства та оформлення його результатів у вигляді системи бюджетів” [3, с. 340].

Л. В. Нападівська пояснює процес бюджетування “як цілісну інтегровану систему, яка забезпечує взаємозв’язок і взаємозалежність процесів планування, контролю, аналізу та прийняття управлінських рішень на рівні окремих структурних підрозділів та підприємства в цілому” [4, с. 50].

Розглядаючи дане визначення, можна помітити, що в основу трактування дефініції “бюджетування” покладені основні функції управління: планування, контроль, аналіз і прийняття рішень.

Дещо іншої думки Чесак С. В. та Рудницький Т. В.: “бюджетування є інструментом управління підприємством в цілому за допомогою фінансових планів” [7, с. 556]. Разом з тим, дані автори розглядають процес бюджетування з двох сторін: “по-перше, бюджетування – процес (розробка та складання бюджетів, калькуляцій тощо), по-друге, – це управлінська технологія (основа для прийняття обґрунтованих управлінських рішень)”.

На наш погляд, бюджетування – це системний процес фінансового планування майбутніх операцій і господарських процесів підприємства шляхом складання та оформлення бюджетів з метою прийняття ефективних управлінських рішень.

Проф. Голова С. Ф. метою бюджетування вважає: “здійснення періодичного планування; забезпечення координації, кооперації та комунікацій; змусити менеджерів кількісно обґрунтувати їхні плани; забезпечення усвідомленості витрат на діяльність підприємства; створення основи для оцінки і контролю виконання; мотивація працівників шляхом орієнтації на досягнення мети організації; виконання вимог, законів і контрактів” [3, с. 340].

Більш узагальнено висвітлюють мету організації бюджетування Чесак С. В. і Рудницький Т. В. [7, с. 556]: “зростання економічної ефективності та зміцнення фінансової стійкості підприємства шляхом координації діяльності всіх його структурних підрозділів, спрямованої на досягнення кількісно і якісно визначеного кінцевого продукту діяльності”.

На думку проф. Медвідь Л. Г. і Рибакіної Л. П., метою бюджетування є “здійснення періодичного планування, забезпечення координації роботи менеджерів усіх рівнів, визначення витрат операційної діяльності підприємства, створення основи для оцінки і контролю виконання планів” [5, с. 77].

Ми погоджуємося з думкою Аверчева І. В. [1, с. 426], що метою бюджетування є “створення інструментарію планування, управління і контролю ефективності фінансово-господарської діяльності і ліквідності підприємства, що базується на систематичному прогнозуванні розвитку підприємства шляхом складання бюджетів”.

Виходячи із зазначеної мети процесу бюджетування, його завданнями будуть: “прогнозування фінансово-економічного стану підприємства; гармонізація цілей підприємства та його підрозділів з планами їхніх дій; узгодження з підрозділами та зат-

вердження планових фінансово-економічних показників; закріплення фінансових повноважень і відповідальності за учасниками бюджетного процесу; розроблення засобів мотивації; облік, контроль та аналіз фінансово-економічного стану підприємства” [11, с. 16-17].

Організація процесу бюджетування базується на дотриманні певних принципів. Проте серед економістів та вчених немає єдиної думки щодо виділення таких принципів. Як видно з табл. 1, вчені виділяють 36 принципів процесу бюджетування, причому 9 з них повторюються. На основі проведеного аналізу вищевказаних літературних джерел та практики роботи торговельних підприємств ми вважаємо за доцільне виділити 17 принципів процесу бюджетування: безперервне складання і корегування бюджетів; збалансованість; уніфікованість форматів, процедур, регламентів; взаємозв’язку оперативного і стратегічного планування; напруженості й досяжності; достовірності; обачності; превалювання сутності над формою; безперервності; економічності; централізації; спеціалізації; періодичності; простоти і зрозумілості; гнучкості; точності прогнозів; координації та зведення.

**Етапи та види процесу бюджетування.** В економічній літературі серед науковців і дослідників дотепер відсутній єдиний підхід до визначення етапів процесу бюджетування [3; 6; 7; 9; 10]. Проф. Голова С. Ф. виділяє сім етапів процесу бюджетування, називаючи їх стадіями, до яких відносить: “доведення основних напрямів політики компанії до осіб, котрі відповідають за підготовку бюджетів; визначення обмежувальних чинників; підготовка бюджету продажу; попереднє складання бюджетів; обговорення бюджетів із вищим керівництвом; координація й аналіз обговорених бюджетів; затвердження бюджетів” [3]. Зазначені етапи достатньо повно розкривають сутність процесу бюджетування, проте не враховують специфіку такого процесу в різних галузях економіки.

Тямушев Д. І., розглядаючи процес бюджетування в роздрібній торгівлі, до етапів процесу бюджетування зараховує “виявлення джерел отримання і здійснення збору інформації, а також визначення кола користувачів” [9].

На нашу думку, зазначені етапи не є безпосередніми етапами процесу бюджетування, а скоріше умовами його забезпечення.

При визначенні етапів бюджетування у торгівлі необхідно врахувати її специфіку та особливості організаційно-технологічного процесу. Зокрема, для неї характерними є повна або часткова відсутність виробничих операційних бюджетів та доцільність поглибленої структури бюджету продажу.

Дискусійним, на наш погляд, є виділення Чапухіною Н. І. і Федоровою Т. В. такого етапу процесу бюджетування – “аналіз використання бюджетів”. Він стосується не процесу бюджетування, а процесів оцінки, аналізу і контролю їх виконання.

Найбільшу кількість етапів виокремлюють Чесак С. В. та Рудницький Т. В. [7]. В основному ми погоджуємося з виділеними етапами вказаних дослідників, проте виникає сумнів щодо таких із них: підтримка програмного забезпечення, навчання та

мотивація працівників. Вказані етапи не мають прямого відношення до процесу бюджетування, а є умовами і наслідками його виконання.

З урахуванням вищесказаного й аналізу практичної діяльності торговельних підприємств, на нашу думку, до етапів процесу бюджетування можна віднести:

- визначення цілей і завдань бюджетування;

- доведення основних напрямів політики компанії до відповідальних осіб;

- структуризація й опис бізнес-процесів та виділення центрів відповідальності; формування бюджетного комітету та регламенту і визначення обмежувальних чинників;

- підготовка бюджету продажу;

Таблиця 1

**Принципи бюджетування у працях вітчизняних та зарубіжних вчених**

№ з/п	Принципи	[2]	[1]	[6]	[8]	[12]	Пропозиції автора
1	2	3	4	5	6	7	8
1	Безперервне складання і корегування бюджетів	+					+
2	Збалансованість	+					+
3	Конфіденційність	+					
4	Уніфікованість форматів, процедур, регламентів	+					+
5	Послідовність та узгодженість	+					
6	Залучення менеджерів усіх рівнів і підрозділів до розроблення, контролю й аналізу бюджетів	+					
7	Інтегроване планування		+				
8	Послідовність планування		+				
9	Нормативне планування		+				
10	Наскрізне планування		+				
11	Декомпозиція		+		+		
12	Змінне планування		+			+	
13	Взаємозв'язок оперативного і стратегічного планування		+				+
14	Обов'язковість виконання бюджетів		+				
15	Збалансування доходів і витрат		+				
16	Напруженість і досяжність		+				+
17	Цільовий характер бюджетних лімітів		+				
18	Достовірність		+				+
19	Обачність		+				+
20	Превалювання сутності над формою		+				+
21	Повнота			+	+		
22	Безперервність			+			+
23	Економічність			+			
24	Координація			+	+		
25	Централізація			+	+		+
26	Спеціалізація			+	+		+
27	Періодичність			+	+		+
28	Простота і зрозумілість			+			+
29	Стимулювання			+			
30	Системність			+			
31	Гнучкість			+			+
32	Точність прогнозів			+	+		+
33	Прозорість				+	+	
34	Деталізація витрат					+	
35	Фінансова структура					+	
36	Координація та зведення						+

- попереднє складання операційних та фінансових бюджетів;
- попереднє складання бюджетів підрозділів, які є основними центрами відповідальності;
- обговорення бюджетів із вищим керівництвом;
- затвердження бюджетів та організація контролю за їх виконанням.

варних запасів на кінець періоду; бюджет собівартості реалізованої продукції; бюджет витрат обігу; бюджетний звіт про прибуток”. Водночас для промислових підприємств він додатково виділяє “бюджет виробництва, бюджет прямих матеріальних витрат, бюджет прямих витрат на оплату праці, бюджет виробничих накладних витрат, бюджет собівартості

Таблиця 2

### Характеристика видів бюджетів торговельного підприємства

Види операційного бюджету		Види фінансового бюджету	
Джерело:		Джерело:	
[3, с. 345]	[9, с. 173]	[3, с. 345]	[9, с. 173]
1. Бюджет продажу	1. Бюджет продажу (товарообороту)	1. Бюджет капітальних інвестицій	1. Бюджет інвестицій
2. Бюджет закупівлі товарів	2. Бюджет запасів товарів на кінець планового періоду	2. Бюджет грошових коштів	2. Бюджет грошових коштів
3. Бюджет товарних запасів на кінець періоду	3. Бюджет закупівлі товарів	3. Бюджетний баланс	3. Прогнозний баланс
4. Бюджет собівартості реалізованої продукції	4. Бюджет валового доходу	x	x
5. Бюджет витрат обігу	5. Бюджет змінних витрат	x	x
6. Бюджетний звіт про прибуток	6. Бюджет собівартості продажів	x	x
X	7. Бюджет постійних витрат	x	x
X	8. Прогнозний звіт про прибутки і збитки	x	x

В економічній літературі [3; 6] виділяють наступні види бюджетів: операційний і фінансовий. Проф. Голов С. Ф. [3, с. 342] під операційним бюджетом розуміє “сукупність бюджетів витрат і доходів, які забезпечують складання бюджетного звіту про прибуток”. Інші автори [6] трактують операційний бюджет як “бюджет, що описує в натуральних і фінансових показниках бізнес-процес або напрямок бізнесу”.

На нашу думку, зі сторони управлінського обліку більш правильне визначення операційного бюджету подає проф. Голов С. Ф. Разом з тим, операційні бюджети тісно пов’язані з центрами відповідальності.

Спостерігається певна відмінність у трактуванні фінансового бюджету. Так, проф. Голов С. Ф. вважає, що “фінансовий бюджет – це сукупність бюджетів, що відображає заплановані грошові потоки та фінансовий стан підприємства” [3, с. 342]. Дещо інше визначення фінансового бюджету подають у своїй праці проф. Л. О. Чорна, Н. М. Нестеренко [6]: “бюджет, що описує у фінансових показниках грошовий потік в рамках центру фінансової відповідальності”.

Серед вчених є різні погляди не тільки щодо видів бюджетів, але і щодо їх назви.

Порівняльна характеристика видів бюджетів торговельного підприємства відображена у табл. 2.

Як видно з табл. 2, проф. Голов С. Ф. виділяє для торговельних підприємств 6 видів бюджетів: “бюджет продажу; бюджет закупівлі товарів; бюджет то-

готової продукції і бюджет адміністративних витрат” [3, с. 341]. Тямусев Д. І., розглядаючи структуру консолідованого бюджету торгової організації, виділяє такі види операційних бюджетів: “бюджет продажу (товарообороту), бюджет запасів товарів на кінець планового періоду, бюджет закупівлі товарів, бюджет валового доходу, бюджет перемінних витрат, бюджет собівартості продажу, бюджет постійних витрат, прогнозний звіт про прибутки і збитки”.

На нашу думку, на торговельних підприємствах постійні та змінні витрати знаходять своє відображення у бюджеті витрат на збут і тому немає необхідності складати окремі бюджети по них, як це пропонує Тямусев Д. І.

Враховуючи основні бізнес-процеси торгівлі, до видів операційних бюджетів доцільно віднести бюджет витрат процесу закупівлі, бюджет витрат процесу транспортування, бюджет витрат процесу зберігання, бюджет процесу реалізації (продажу) товарів.

**Висновки та перспективи подальших досліджень у даному напрямі.** Для забезпечення ефективної організації процесу бюджетування особливу увагу слід звернути на його принципи, дотримання яких створює умови для ефективної роботи підприємств торгівлі.

При визначенні етапів процесу бюджетування доцільно враховувати організаційно-технологічні особливості цієї галузі. До таких етапів нами віднесено:

визначення цілей і завдань бюджетування; доведення основних напрямів політики компанії до відповідальних осіб; структуризація й опис бізнес-процесів та виділення центрів відповідальності; формування бюджетного комітету та регламенту і визначення обмежувальних чинників; підготовка бюджету продажу; попереднє складання операційних та фінансових бюджетів; попереднє складання бюджетів підрозділів, які є основними центрами відповідальності; обговорення бюджетів із вищим керівництвом; затвердження бюджетів та організація контролю за їх виконанням.

Враховуючи основні види бізнес-процесів на підприємствах торгівлі, окрім загальноприйнятих видів операційних бюджетів, доцільно розробляти бюджети витрат за процесами: закупівлі, транспортування, зберігання та реалізації товарів.

### ЛІТЕРАТУРА

1. Аверчев И. В. Управленческий учет и отчетность. Постановка и внедрение / И. В. Аверчев. – М. : Вершина, 2009. – 512 с.
2. Основи бюджетування : навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. / [Л. П. Батенко, Т. О. Зінкевич, О. О. Кизенко та ін.]; [за заг. ред. Л. П. Батенко]. – К. : КНЕУ, 2010. – 202 с.
3. Голов С. Ф. Управлінський облік : підручник / С. Ф. Голов. – К. : Лібра, 2003. – 704 с.
4. Нападівська Л. В. Управлінський облік : [підручник для вузів] / Л. В. Нападівська. – [2-ге вид., доопрац. та допов.]. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2010. – 648 с.
5. Медвідь Л. Г. Особливості бюджетування у цукровому виробництві / Л. Г. Медвідь, Л. П. Рибаківа // Вісник Львівської комерційної академії / [ред. кол.: Башнянин Г. І., Куцик П. О., Шевчук В. О. та ін.]. – Львів : Видавництво Львівської комерційної академії, 2014. – Вип. 44. – 176 с. – (Серія економічна).
6. Чорна Л. О. Система бюджетування для торговельного підприємства / Л. О. Чорна, Н. М. Несеренко, Н. Ю. Чорна // Ефективна економіка ; Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет. – 2010. – № 9.
7. Чесак С. В. Організація бюджетування на сучасному підприємстві / С. В. Чесак, Т. В. Рудницький // Сучасні проблеми і перспективи розвитку обліку, аналізу та контролю в умовах глобалізації економіки : [збірник наукових праць молодих науковців, аспірантів, здобувачів і студентів] / [відп. ред. З. В. Герасимчук]. – Луцьк : РВВ Луцького національного технічного університету, 2011. – С. 554-560.
8. Терещенко О. О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання : навчальний посібник / О. О. Терещенко. — К. : КНЕУ, 2003. — 554 с.
9. Тямусев Д. И. Методические подходы к формированию системы управленческого учета и контроля в организациях розничной торговли / Д. И. Тямусев // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. – 2013. – № 4 (26). – С. 172-174 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://cyberleninka.ru/article/n/metodicheskie-podhody-k-formirovaniyu-sistemy-upravlencheskogo-ucheta-i-kontrolya-v-organizatsiyah-roznichnoy-torgovli>.

10. Чапухина Н. И. Бюджетирование в системе управленческого учета / Н. И. Чапухина, Т. В. Федорова // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. – 2014. – № 7. – С. 123-126 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://cyberleninka.ru/article/n/byudzhetrovanie-v-sisteme-upravlencheskogo-ucheta-1>.

11. Технология проведения бизнес-процесса закупки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.management.com.ua/brp/brp021.html>.

12. Принципы эффективного бюджетирования [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://iteam.ru/publications/finances/section\\_12/article\\_746](http://iteam.ru/publications/finances/section_12/article_746).

### REFERENCES

1. Averchev, I. V. (2009), *Upravlencheskij uchet i otchetnost'. Postanovka i vnedrenie*, Vershina, M., 512 s.
2. *Osnovy biudzhetuvannia*, L. P. Batenko, T. O. Zinkevych, O. O. Kyzenko ta in. (2010), KNEU, K., 202 s.
3. Holov, S. F. (2003), *Upravlins'kyj oblik*, Libra, K., 704 s.
4. Napadovs'ka, L. V. (2010), *Upravlins'kyj oblik*, 2nd ed, Kyiv. nats. torh.-ekon. un-t, K., 648 s.
5. Medvid', L. H. and Rybakova, L. P. (2014), *Osoblyvosti biudzhetuvannia u tsukrovomu vyrobnytstvi*, *Visnyk L'vivs'koi komertsijnoi akademii*, Vydavnytstvo L'vivs'koi komertsijnoi akademii, L'viv, vyp. 44, 176 s.
6. Chorna L. O. Nesterenko, N. M. and Chorna, N. Yu. (2010), *Systema biudzhetuvannia dlia torhovel'noho pidpriemstva*, *Efektivna ekonomika*, Dnipropetrovs'kyj derzhavnyj ahrarno-ekonomichnyj universytet, № 9.
7. Chesak, S. V. and Rudnyts'kyj, T. V. (2011), *Orhanizatsiia biudzhetuvannia na suchasnomu pidpriemstvi*, *Suchasni problemy i perspektyvy rozvytku obliku, analizu ta kontroliu v umovakh hlobalizatsii ekonomiky*, RVV Luts'koho natsional'noho tekhnichnoho universytetu, Luts'k, s. 554-560.
8. Tereschenko, O. O. (2003), *Finansova diial'nist' sub'ektiv hospodariuvannia*, KNEU, K., 554 s.
9. Tjamusev, D. I. (2013), *Metodicheskie podhody k formirovaniyu sistemy upravlencheskogo ucheta i kontrolja v organizacijah roznichnoj trgovli*, *Vektor nauki Toljattinskogo gosudarstvennogo universiteta*, № 4 (26), s. 172-174, available at: <http://cyberleninka.ru/article/n/metodicheskie-podhody-k-formirovaniyu-sistemy-upravlencheskogo-ucheta-i-kontrolya-v-organizatsiyah-roznichnoy-torgovli>.
10. Chapuhina, N. I. and Fedorova, T. V. (2014), *Bjudzhetrovanie v sisteme upravlencheskogo ucheta*, *Vestnik Kurskoj gosudarstvennoj sel'skohozhajstvennoj akademii*, № 7, s. 123-126, available at: <http://cyberleninka.ru/article/n/byudzhetrovanie-v-sisteme-upravlencheskogo-ucheta-1>.
11. Tehnologija provedeniya biznes-processa zakupki, available at: <http://www.management.com.ua/brp/brp021.html>.
12. Principy jeffektivnogo bjudzhetirovanija, available at: [http://iteam.ru/publications/finances/section\\_12/article\\_746](http://iteam.ru/publications/finances/section_12/article_746).

# ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

УДК 08.01.04.330.332(447.82)

Шевчик Б. М.,

к.е.н., доц., доцент кафедри теоретичної та прикладної економіки, Львівський торговельно-економічний університет, м. Львів

Рибаков П. В.,

аспірант, Львівський торговельно-економічний університет, м. Львів

## НОУМЕНАЛЬНА ПРИРОДА ВАРТОСТІ ІНФОРМАЦІЙНИХ БЛАГ НООЕКОНОМІКИ ІДЕАЦІЙНОЇ КУЛЬТУРИ

*Анотація.* Досліджується характер систем економічного мислення в умовах соціокультурних флуктуацій, зокрема ідеаційної культури як домінуючої та принципів культурної ментальності у структуризації патернальних проектів відтворювальної діяльності економічних систем. Висунуто гіпотезу, що футуросинергетичний проект нооекономіки ідеаційної культури у ключовому дискурсі економічної науки щодо природи джерела економічної вартості, передусім інформаційних товарів постіндустріального виробництва, ґрунтуватиметься на ідеї ноуменально-есенціального начала споживної й мінової вартості слова як товару. Ноуменальний вимір соціального буття надається у пізнання гематрично-інтелиґібельними когнітивними ресурсами ідеаційного типу культурної ментальності.

**Ключові слова:** ноумен, нооекономіка, субстанція вартості, есенція вартості, ідеаційна культура, патерн, симулякр.

Shevchuk B. M.,

Ph.D, Associate Professor, Associate Professor of the Department of Theoretical and Applied Economics, Lviv University of Trade and Economics, Lviv,

Rybakov P. V.,

Postgraduate, Lviv University of Trade and Economics, Lviv

## THE NOUMENAL NATURE OF THE VALUE OF INFORMATIONAL BENEFITS OF NOOECONOMICS OF IDEATIVE CULTURE

*Abstract.* The article investigates the nature of economic thinking in terms of social and cultural fluctuations, particularly of ideative culture as dominating and principles of cultural mentality in structuring paternal projects of reproduction activities of economic systems. A hypothesis was put forward that a futuri-synergistic project of nooeconomics of ideative culture in key economic science discourse about the nature of the sources of economic value, especially considering informational goods of post-industrial production, will be based on the idea of noumenal-essential beginning of use and exchange value of word as a commodity. Noumenal dimension of social being provided in cognition by the gemetric-intelligible cognitive resources of ideative type of cultural mentality.

**Keywords:** noumenon, nooeconomics, substance of value, essence of value, ideative culture, pattern, simulacrum.

**Постановка проблеми.** Особливістю нашого часу є нагромадження викликів для соціально-економічних систем, організованих на комплементарному принципі екстрактивних інститутів. Системи дають збій, наростає ентропія, що загрожує не лише

існуванню систем, а й надсистем, наприклад економічна криза загрожує існуванню держави і нації. Сказане стосується передусім України. Досвід передових країн підказує, що виходом є створення інклюзивних політичних та економічних інститутів.

Однак ресурси інклюзивності, що творять громадянське суспільство та соціальний капітал, не є наслідком випадковості, “зигзагу історії”, а являють собою вияв вищої доцільності інтегрального буття народу в його історії. Щоб це зрозуміти, слід трактувати історію етнокультури з позицій онтології, витоковості феноменів, віднайдення лігатур вищої доцільності, які у символах містять досвід синергичної дії в умовах різного типу викликів різних історичних епох, включаючи сучасність.

Ноуменальна інтерпретація лігатур життєво необхідна як для виживання народу і його держави, так і для забезпечення його соціально-економічного розвитку в якісно нових умовах вибору цивілізаційної домінанти, типу культурної ментальності та атрактивної антропосукцесії майбутнього – у цьому полягає актуальність дослідження.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Вибір теми та постановка завдання дослідження висувають необхідність застосування холістичного та міждисциплінарного підходу опрацювання існуючої науково-філософської літератури. Джерельною базою слугували концепції: соціокультурної динаміки П. Сорокіна [1]; історіософії проектизму К. Кантора [2]; Третьої хвилі Е. Тоффлера [3]; NBIC-футуро-техноконвергенції М. Кизима та І. Матюшенка [4]; симулякрів Ж. Бодрієра [5]; ноуменальної природи явищу П. Успенського [6]; фізичної економії М. Руденка [7]; буття у мовленні М. Гайдеггера [8]; еволюційної економічної теорії Й. Шумпетера [9] та ін.

**Постановка завдання.** Метою даної статті є висунення гіпотези про цілком іншу природу джерела економічної вартості результатів інтелектуального виробництва в умовах соціокультурної динаміки. Стверджується, що слово як товар в умовах нооекономіки ідеаційної культури має не субстанціональну основу вартості, а ноуменально-есенціальне начало. І в той сам спосіб, в який кількість затраченої живої та уречевленої праці виступає субстанцією вартості матеріальних товарів, інтелігібельність є сутнісним началом вартості слова, мірою інноваційності та придатності для свідомості загалом.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Серед футуросинергетичних проектів соціально-економічного розвитку особливе місце займає парадигма шостого технологічного укладу Третьої хвилі світової цивілізації. У попередніх публікаціях ми обґрунтовували гіпотезу про те, що процеси NBIC-техноконвергенції Третьої хвилі означають собою глибинні сутнісні зрушення у структурі соціокультурної динаміки, зокрема заміщення чуттєвого типу культури ідеаційним як домінуючим. Ми неодноразово стверджували, що сучасні постіндустріальні інформаційні економічні системи у режимі соціокультурних флуктуацій еволюціонують у стан нооекономіки ідеаційної культури, де ключовою проблемою нооекономічної теорії буде нова інтерпретація джерела вартості слова як товару. Невідворотність біфуркації в соціокультурних системах ми поясню-

вали перенагромадженням симулякрів у патернальних практиках соціально-економічного відтворення. Симулякрія – це ентропійний процес, що проявляється у посиленні деградації соціуму внаслідок вихолощення онтологічного змісту патернів відтворення в естетичній та когнітивній оболонках патернального ядра. У структурі базових патернальних триад організаційний патерн поступається місцем гомеостатичному патерну, який може мати потенціал креативності в умовах стабільності довкілля, проте безпорадний перед необхідністю асиміляції викликів середовища через чин творчих інновацій.

Трансформація організаційного патерна зумовлена гомеостатичними тенденціями, зокрема у сфері виробництва – дифузією техноінновацій, а в сфері обміну і розподілу – маркеттехнологіями забезпечення руху вартості ринковим простором. Коли гомеостаз досягнуто і прибуток на основі існуючих інноваційних технологій вже не виробляється, маркеттехнології починають оперувати симулякрами – сутнісно уніщовленими патернами соціокультурного відтворення у полі катаксії. Мотив прибутковості вступає у суперечність із принципами ідеаційної атрактивності, мультиінтелектуальної інтегративності, ноосферизації соціального капіталу та відтворення когнітаріату як основного класу суспільства нооекономіки. Поточні ринкові цілі досягаються втратою перспектив економічного розвитку, пониженням когнітаріату у статус прекаріату, що загрожує економічній і політичній стабільності держави.

Кожна сукупність патернальних практик, призначених для актуалізації того чи іншого патернального проекту, відомого як економічна система, являє собою культурне явище. Культура як процес має містити енергетично асиметричні біполярні начала, між якими, за законами діалектики, розгортаються і згортаються режими патернальних практик у формах виробництва, обміну і розподілу. Ноуменально-атрактивним середовищем реалізації патернальних практик економічних систем виступають ідеаційний та чуттєвий типи культури, кожен із яких актуалізується у відповідній формі інноваційно-парадигмального проекту соціокультурно-господарського розвитку. Біфуркація альтернативного парадигмального проекту проявляється у конкретній сфері ядра патернальної матриці та поширюється на інші сфери і флюктує до тих пір, поки парадигмальний проект не утвердиться як патернально-інституціональний у полі економічної діяльності.

Сучасність характеризується як агонія чуттєвої культури, тобто чуттєвий тип культури як домінуючий протікає в обскураційній фазі циклу соціокультурної динаміки з подальшим поступовим його заміщенням парадигмально-патернальними проектами ідеаційної культури. Основною ознакою чуттєвої культури, що виражається у патернальних практиках економіки, є пріоритетність становлення над буттям та екстравертно орієнтована діяльність свідомості щодо світу (свідомість екстраполює себе у світ, формуючи пізнання і нагромаджуючи досвід). Таким чином, ідеї виникають у свідомості як результати дотику останньої до часопростору через

посередництво чуттєвих рецепторів світосприйняття. Матеріалістично-механістична ментальність чуттєвої культури сприймає явища довкілля як такі, що виникають у свідомості внаслідок реакції живого організму на зовнішні подразники. Тобто свідомість – це інструмент відображення дійсності, сутність якої полягає у русі. Але матеріалізм не може пояснити, як “відображення” може бути наділене більшою потенціальністю, ніж “дійсність”, а також чому свідомість може існувати без руху, а рух без свідомості – ні: нема свідомості – нема часу – нема руху. Насправді думка не пов’язана умовами чуттєвого сприйняття, адже поняттями можна мислити незалежно від детермінуючих умов простору та у понад-часі. Так, ідея може бути метафізичним фактом буття, якщо існує її доказова можливість для свідомості. Наприклад, якщо існує слово, то існує заключена у ньому воля до життя, актуалізація якої творчо трансформує світ у режимі простору і часу. Постають речі як уявлення чуттєвого світосприйняття, форми яких творять простір. Світ набуває протяжності у просторі та буття в часі як проєкції нашої свідомості. Ми бачимо світ плоским та мислимо об’ємним, де третій вимір простору – це рух, а отже – час. І тією мірою, якою рух є функцією життя, життя є функцією свідомості (волі до життя).

Економіка – це наука про засоби поліпшення умов людського життя; тобто наука про засоби та умови, а не власне про життя; наука про людину без людини, бо економісти використовують максимального узагальнені поняття людського (суспільного) взагалі, керуючись методом наукової абстракції, передусім – математичними моделями. Засобом засобів поліпшення умов людського існування є енергія, а діяльність з метою максимізації енергетичного бюджету економічної системи являє собою суть економічного розвитку, цінність мистецтва нових комбінацій. П’ять попередніх технологічних укладів економічних систем виробництва використовували відповідно: гідроенергію – у період першого укладу мануфактурно-фабричного виробництва текстилю; парову енергію – у період другого укладу індустріальної цивілізації “заліза і крові”; електроенергію – у період третього укладу першої половини ХХ ст.; енергію викопних ресурсів – у період четвертого укладу другої половини ХХ ст. та ядерну енергію – у сучасний період п’ятого технологічного укладу інформаційно-комунікаційних технологій. Для шостого технологічного укладу NBIC-конвергенцій планується використання водородної та термоядерної енергії. Основною ознакою всіх укладів є пріоритетність експлуатації джерел невідновлюваної енергії косної (за В. Вернадським) речовини. Ігнорується можливість енерговидобутку з живої органічної відновлюваної речовини.

Умовою існування живої речовини біосфери є сонячна енергія, а додаткова вартість – це додана енергія Сонця, енергія прогресу економіки. У даній тезі сформульована парадигмальна ідея фізичної економії, згідно з якою космічне світло – це єдиний творець життя на землі, а всі організми біосфери, включаючи людей, – це світлові образи, які постали

з фотосинтезу. Будь-який економічний спосіб виробництва – це виробництво форм, тобто ідей, а не вартостей, речовинних образів в іншій формі, ніж ті, які природа надала людям у злаках. Матеріальні вартості всіх без винятку економічних систем, від доіндустріальних до постіндустріальних, виробляє Світло-Творець, Матерія як Суб’єкт творення біосфери та єдина субстанція вартості. Так реанімується стара фізіократична ідея, що єдиним середовищем виробництва абсолютної додаткової вартості виступає сільське господарство.

Даний підхід кардинально змінює онтологічний принцип економіки як способу співіснування людей в умовах світу як дефіциту. Економіка втрачає ідеологічну оболонку соціального дарвінізму, обґрунтування необхідності боротьби за існування, стратегій обов’язково біполярного світу “метрополія – колонія”, концепції класової боротьби, необхідності експлуатації як джерела капіталу, обов’язковості антропогенного тиску на природу тощо. Якщо злаки здатні вирішити проблему енергетичного дефіциту економічних систем, то предметом економіки стають не “засоби” та “умови” людського існування, а сама людина, якісний вимір її волі до життя у режимі “зрідненої праці” Григорія Сковороди.

Підсумуємо наступне: люди – це світлові образи, що постали з фотосинтезу, і продукують ідеї у праксеологічному континуумі економічних систем; енергія – це кількісна міра руху матерії згідно з визначеною інформаційною програмою реалізації ступенів свободи; рух – це неперервно уявна дійсність мінливих моментів у часі, які схоплюються думкою відчуттів. Отже, матерія – це явище мислення, логічне поняття, форма свідомості. Речовинні предмети, які мали б доводити об’єктивність існування матерії поза свідомістю, – це лише форми людського сприйняття, комплекси відчуттів, спроектованих розумом у простір. Люди бачать предмети однаковими лише тому, що їх свідомість працює в режимі ідентичних аналогій світосприйняття (тварини бачать ті ж предмети по-іншому). А це означає, що існує лише одна свідомість як єдина реальність. Всесвіт є свідомість і продукт свідомості, суб’єкт пізнання і творення. “Ум великий божеський є єдиний з нами”, – наголошує “Велесова Книга” [10, с. 14], тобто природа людської свідомості носить ноуменальний характер.

Ноумен – це тіло чотиривимірного простору, яке інтегрально актуалізує буття у тривимірному просторі, де четвертим параметром простору виступає час. Ноумен – це метафізичний факт людської свідомості, даний у пізнання через феномен тримірного світу. Феномен – це символ ноумена, втілений образ вищої доцільності інтегрального буття. Якщо точка – це розріз лінії в умовах одномірного простору, лінія – розріз поверхні у двомірному просторі, поверхня – розріз тіла у тримірному просторі, то розрізом чого може бути тіло? Точка рухом творить лінію, функціонально реалізуючи мету лінії. Лінія рухом творить площину, а площина – тіло у тримірному просторі. Тобто кожен вид руху реалізує мету вищого порядку як феномен для ноумена. Людині

найскладніше дати відповідь на запитання: для чого вона живе на світі? Щоб побачити вищу доцільність руху, течії життя, треба “вийти з себе”, саморефлексувати. Якщо лінія – це безмежне число точок, котрі її обмежують, поверхня – безмежне число ліній, що її обмежують, тіло – безмежне число поверхонь, що його обмежують, то ноуменальне “тіло” – це безконачне число актуалізацій тримірного тіла у безконачній кількості просторових модальностей тримірного світу. Тобто четвертий простір – це інтегральний вимір буття звичного нам тіла, його ціле, те, що у релігійних системах називають словом “душа”.

Матеріалістична наука чуттєвої культури не досліджує ноумен-душу. Зокрема, економічна теорія з часів Адама Сміта оперує абстрактним поняттям “економічної людини”, що є істотою двомірного світу, який обмежується двома площинами: виробництво і споживання. Нарощування виробництва для нарощування споживання трактується як мета економічної діяльності. Але мета для живої системи (наприклад, доцільність людського життя) завжди закорінена у надсистемному цілому. Для людини таким “цілим” є ноуменальний світ. Чи може економічна діяльність стосуватися ноуменальної дійсності?

Чим нижчий рівень розвитку свідомості живої істоти, тим більше довкола неї явищ, пов’язаних не з простором, а з часом. Для дощового черв’яка простір обмежується лінією руху, все інше – час. Кінь чи собака бачить світ двовимірним та пласким, і, обминаючи дерево, тварина “вважає”, що дерево повернулося до неї, тобто вчинило акт руху в часі. Те, що для людини простір, для тварини – час. Можливо, що для людської душі простором є те, що для тіла є часом, наприклад історія. Тоді рухомі феномени теперішнього, образи у пам’яті минулого та можливий чин проявленої свободи у майбутньому слугують зображеннями, слідами на піску часу ноуменально-актуального буття у вічності, де пращури і нащадки – одночасні імпульси єдиної свідомості єдиного метафізичного тіла нації.

Крім звичного виміру часу (теперішнє – минуле – майбутнє), існує ще один вимір: одночасні явища у просторі, сукупність імпульсів проявленої волі до життя тепер, тепер, тепер – інтегральний чин духовної творчості, синергічно реалізований у невідворотній минушості миті. Тоді історія стає живим вібруючим тілом буття у вічності й становлення в часі та набуває практичного сенсу не лише як сукупність причинно-наслідкових артефактів минулого, зафіксованих у літописах, та ще й із сумнівною достовірністю, а як онтологічний простір актуалізації культурних ресурсів нації. Вартість культурних ресурсів полягає у тому, що в них алегорично, через метареференції між ноуменом-концептом та образом-медіатором, у структурі етнокультурного символу, виявляється парадигмальний проект досвіду подолання суперечності між буттям і небуттям щонайменше у трьох вимірах буття: циклічної динаміки етногенезу, динаміки соціокультурних флуктуацій та динаміки цивілізаційних домінант. Цивілізаційна домінанта визначає якість оболонки ядра патеральної

матриці, соціокультурна динаміка – характер патеральних практик, а фаза етногенезу сигналізує про синергічний потенціал етносу, а отже – про комплементарність чи акомплементарність інклюзивних та екстрактивних інститутів національних економічних систем. Зокрема, хіліастико-ургічна цивілізаційна домінанта, чуттєвий тип культурної ментальності та інерційна фаза етногенезу, що характеризує сучасний Захід, проявляють себе у формі футуросинергетичного парадигмального проекту шостого технологічного укладу, де на основі NBIC-техноконвергенцій гіпотетично постане біокіборг-постандроїд, наділений потенціалом безсмертя у земному часі. І саме на цю мету зорієнтований технокультурний розвиток сучасних економічних систем Заходу, де виміром вартості інновації є ступінь реалізації хіліастичної мети – можливості квазібезсмертя внаслідок синтезу живої й неживої речовини у людському організмі. Тобто предмет нооекономіки ургічно-чуттєвої культури – це ті ж “засоби” та “умови” становлення постлюдини.

Натомість у умовах есхатологічно-гонічної цивілізаційної домінанти, ідеаційної культурної ментальності та регенераційної фази етногенезу (що властиво сучасній Україні), окрім техногенно значимої вартості інновації, слово як товар нооекономіки матиме ще й ноуменально-есенціальне джерело економічної вартості. Вартість такого слова нестиме ідею негентропійності, передусім на рівні свідомості, що дозволить в економічній діяльності: організовувати патеральні практики в режимі інклюзивної інституціональності; запобігати трансформації лігатур у симулякри; “вікна можливостей”, стимулів і мотивацій конституювати у соціальному просторі “зрідненої праці”; кумулятивні кола збільшуваної прибутковості узгоджувати з ресурсним потенціалом антропосукцесії; ліквідувати фінансове лихварство й орієнтувати кредитування передусім тих інновацій, які здатні асимільовувати виклики в умовах перманентних біфуркацій.

**Висновки і перспективи подальших досліджень у даному напрямі.** Ми ставили перед собою мету: висунути гіпотезу про ноуменально-есенціальну природу джерела споживної й мінової вартості слова як товару в умовах нооекономіки ідеаційно-гонічної культури. Джерело вартості матеріальних благ – субстанціональне (кожен індивідуальний елемент економічного процесу має спільну основу з іншими елементами, що піддаються кількісному тиражуванню). Матеріальні феномени економіки, зокрема наділені вартістю товари, являють собою світлові образи, що постали з фотосинтезу, тобто космічне випромінювання – єдина субстанція абсолютної додаткової вартості. Світлові ейдоси, ідеї речей, дані у пізнання у формах актуалізацій, когнітивними ресурсами свідомості інтелегібельно трансформуються в інноваційні блага нооекономіки. Ні рикардіанська, ні марксистська, ні маржиналістська концепції вартості не пояснюють природи субстанціональності слова як товару з тієї причини, що слово – це не енергетично-речовинний феномен, що підлягає кількісному тиражуванню, а той місток між



реальністю свідомості та реальністю світу, що несе інтегральну ідею можливого як дійсного. Тобто слово – це відбиток цілого в індивідуальному, універсального в унікальному, сутнісного в субстанціональному. Тому джерело вартості слова – не субстанціональне, а ноуменальне.

Слово актуалізується як парадигмально-інноваційний проект і набуває вартості в міру здатності поновому видозмінювати характер патернальних практик та творити нові лігатури, витісняючи симулякри. Слово – це не лише носій інноваційної ідеї, що уможлиблює креативні комбінації в економіці, зумовлюючи розвиток у напрямку становлення постлюдини. Слово – це збирання сущим самого себе до первісного виміру єдності буття і світу, коли у називанні уприсутнюється дочасно утаємничене. У слові образ і світ стають взаємопроникні у розмежованості і так уможлиблюється поєднання непоєднуваного та вимірювання означеного; сущий повертається до себе так, як океан вливається у краплю. І відображення сутнісного в образі як океану в краплині буде підставою оцінювання вартості слова як товару в умовах нооекономіки ідеаційної культури.

Перспектива подальших досліджень у даному напрямі полягатиме в тому, щоб з'ясувати ноуменальний вплив якісного становлення лігатур, зокрема соціокультурних факторів комплементарності імпліцитних інститутів нооекономічних систем ідеаційної культури.

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Сорокин П. А. Социальная и культурная динамика / П. А. Сорокин. – М. : Астрель, 2006. – 1176 с.
2. Кантор К. Двойная спираль истории: Историсофия проектизма. Т. 1: Общие проблемы / К. Кантор. – М. : Языки славянской культуры, 2002. – 904 с.
3. Тоффлер Э. Революционное богатство / Э. Тоффлер, Х. Тоффлер. – М. : АСТ: АСТ МОСКВА: ПРОФИЗДАТ, 2008. – 569 с.
4. Кизим М. О. Перспективи розвитку і комерціалізації нанотехнологій в економіках країн світу та України : монографія / М. О. Кизим, І. Ю. Матюшенко. – Х. : ВД “ІНЖЕК”, 2011. – 392 с.
5. Бодриар Ж. Символічний обмін і смерть / Ж. Бодриар. – Львів : Кальварія, 2004. – 376 с.
6. Успенский П. Д. Tertium organum. Ключ к загадкам мира / П. Д. Успенский. – СПб. : “Андреев и сыновья”, 1992. – 241 с.
7. Руденко М. Енергія прогресу: Нариси фізичної економії / М. Руденко. – Тернопіль : Джура, 2003. – 412 с.
8. Гайдеггер М. Дорогою до мови / М. Гайдеггер. – Львів : Літопис, 2007. – 232 с.
9. Шумпетер Й. А. Теорія економічного розвитку: Дослідження прибутків, капіталу, кредиту, відсотка та економічного циклу / Й. А. Шумпетер. – К. : Видавничий дім “Києво-Могилянська академія”, 2011. – 242 с.
10. Велесова Книга: Легенди. Міти. Думи. Скрижалі буття українського народу. I тис. до н. д. – I тис. н. д. / [упоряд., переклад Б. Яценка]. – Індоевропа. – 7503 (1995). – Кн. 1-4.

#### REFERENCES

1. Sorokin, P. (2006), *Social'naya i kul'turnaya dynamika*, Astrel, Moscow.
2. Kantor, K. (2002), *Dvojnaja spiral' istorii: Istorijsophiya proektyzma. T. 1. Obshchiye problemy*, “Izdatel'stvo Jzyki slavianskoy kultury”, Moscow.
3. Toffler, A. and Toffler, H. (2008), *Revolucionnoe bogactvo*, AST: AST MOSCOW : PROFIZDAT, Moscow.
4. Kizim, M. O. and Matyushenko, I. Yu. (2011), *Perspektyvy rozvytku i komercializacii nanotekhnologij v ekonomikach krain svitu ta Ukrainy*, “VD “ІНЖЕК”, Kharkiv.
5. Bodriar, J. (2004), *Simvolichniy obmin i smert'*, Kal'varia, Lviv.
6. Uspensky, P. D. (1992), *Tertium organum. Ključ k zagadkam mira*, “Andreev I synovja”, Sank-Peterdurh.
7. Rudenko, M. (2003), *Energija progresu: Narysy fizychnoyi ekonomiyi*, Dzura, Ternopil'.
8. Haidegger, M. (2007), *Dorohoiu do movy*, Li-topis, Lviv.
9. Shumpeter, J. (2011), *Teorija ekonomichnoho rozvytku. Doslijen'ya prybutkiv, kapitalu, kredytu, vid-sotka ta ekonomichnoho tcsiklu*, “Wydavnychij dim “Kyivo-Mohyl'ias'ka akademiya”, Kyiv.
10. Velesova Knyha: Legendy. Mity. Dumy. (1995), *Skryzjaly butya ukrains'koho narodu*, Indoevropa, Kyiv.

Миронова М. І.,  
аспірант, Львівський торговельно-економічний університет, м. Львів

## ДО ПИТАННЯ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ

**Анотація.** За умов ринкової економіки одним із основних способів підвищення економічної ефективності національного виробництва є оптимізація використання його факторів. У статті розглядаються фактори виробництва як частина виробничих ресурсів, пропонується їх класифікація, вказуються основні показники ефективності їх використання. На думку автора, важливе місце в проведенні економічного аналізу та обґрунтування господарських рішень може посісти єдиний узагальнюючий показник ефективності економічної системи. Такий показник відображав би результати спільної оцінки окремих показників, які характеризують різні сторони ефективності. Вивчення методологічних засад і організаційних основ моніторингу ефективності національної економіки є перспективним предметом для подальших економічних досліджень.

**Ключові слова:** ефективність, економічна система, виробнича система, національна економіка.

Myronova M. I.,  
Postgraduate, Lviv University of Trade and Economics, Lviv

## TO THE QUESTION OF THE NATIONAL ECONOMIC SYSTEM EFFICIENCY EVALUATION

**Abstract.** In the conditions of market economy one of the main ways of the national production economic efficiency increasing is to optimize the usage of its factors. This article discusses the production factors as part of the production resources, their classification is proposed, the main performance indicators are indicated. A key single summary measure of economic efficiency may take the main place in the economic analysis and justification of economic decisions. This measure would represent the results of the common action of certain indicators that would characterize various aspects of effectiveness. The study of methodological principles and organizational framework for monitoring the efficiency of the national economy is a very perspective subject for further economic researches.

**Keywords:** efficiency, economic system, production system, national economy.

**Постановка проблеми.** Серед питань, які є важливими у сучасній економічній науці, проблеми ефективності виробничих процесів завжди посідали важливе місце, що стало визначальним для формування стратегії розвитку промисловості країни, розробки й проектування економічних та національних програм, які першочергово будуть визначати напрямки розвитку економіки загалом, а також окремих підприємств. Саме тому на даний час питання теоретико-методологічного обґрунтування економічної ефективності, правильне обґрунтування теоретичних аспектів формування сутності багатьох економічних показників та наступна їх оцінка вимагають поглибленого аналізу.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Проблемні аспекти функціонування економічних систем, а також питання їх ефективності неодноразово піднімалися в працях відомих вчених, серед яких С. Світлична [11], В. Літвінова [3], М. Кизим [2], А. Панчишин [9], Н. Поліщук [10] та інші. У працях цих вчених досліджено сутність та форми економічної ефективності, розглянуто деякі методики

комплексного оцінювання ефективності функціонування та розвитку виробничих систем. Разом з тим, багато теоретичних та практичних аспектів проблеми ефективності функціонування національної економіки розкриті поки недостатньо повно і змістовно.

**Постановка завдання.** Метою дослідження є вивчення понятійно-термінологічного конструювання категорії “ефективність” та визначення головних критеріїв оцінки діяльності економічної системи у національній економіці.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** В буквальному розумінні “ефективний” означає “той, що надає ефект, який приводить до потрібних результатів” [1]. Саме тому під терміном “ефективність” ми будемо розуміти результативність та відносний ефект у порівнянні з загальними витратами, які дають можливість забезпечити їх отримання.

Так, С. Мочерний та О. Устенко вбачають сутність ефективності в здатності приносити ефект, у результативності процесу, проекту тощо, які визначаються як відношення ефекту, результату до витрат, що забезпечили цей результат [7]. Ефективність вони визначають як:

1) відношення результату (ефекту) до витрат на його досягнення;

2) категорію, що розкриває тип причинно-наслідкових зв'язків виробництва, показує не сам результат, а "ціну" його досягнення [7].

На думку Л. М. Михалюк, економічна ефективність – це економічна категорія, що характеризує результативність діяльності економічних систем (підприємств, територій, національної економіки) і відображає співвідношення між одержаними результатами з поточними витратами чи економічними ресурсами, використаними для їх отримання. У першому випадку результат (ефект) зіставляється зі споживчими ресурсами (витратами цих ресурсів за визначений період часу), а у другому – із застосовуваними ресурсами (сукупністю живої та уречевленої праці), які брали участь у виробництві товарів і послуг за цей період часу. Відповідно, розрізняють затратний і ресурсний підходи до визначення ефективності [6, с. 75].

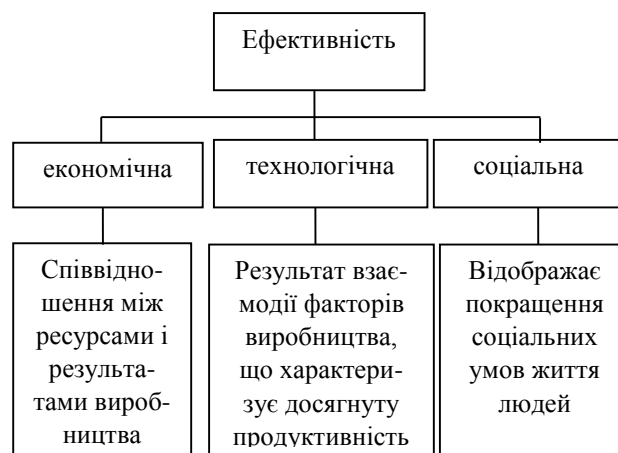
На даному етапі самою важливою якісною характеристикою системи господарювання на всіх рівнях буде виступати насамперед ефективність виробництва, що буде виглядати як визначний ступінь використання виробничих потужностей, співвідношення фактично отриманих показників та витрат усіх галузей національної економіки. Причому, чим вищим буде результат при стабільних витратах, чим більшими будуть темпи їх приросту в розрахунках на конкретну одиницю витрат суспільно необхідних трудових затрат, тим вищим буде показник ефективності виробництва.

Критерієм економічної ефективності, який узагальнить її показники, в даному випадку виявиться рівень продуктивності загальної суспільної праці. Виходячи з цього, ми можемо зробити висновок, що ефективністю виробництва є показник діяльності виробничих процесів із розподілу та переробки існуючих ресурсів з метою виробництва промислових товарів.

Такий показник ефективності можна вимірювати при використанні коефіцієнта, який буде виглядати як відношення показників на виході виробничих процесів до ресурсів на їх вході, або через самі обсяги випуску продукції та її номенклатури.

Досліджуючи процеси функціонування та ефективності системи національної економіки, можна відзначити, що в такому випадку буде розширюватися коло ряду показників ефективності, до яких обов'язково буде додаватися соціальна складова (рис. 1).

Необхідність і можливість підвищення ефективності виробництва обумовлюється як сукупністю постійно діючих чинників, так і низкою особливостей сучасного етапу економічного розвитку України. Проблема ефективності в цілому не нова, вона існує в тій або іншій інтерпретації з періоду виникнення матеріального виробництва і відображає взаємозв'язок виробничих відносин певного способу виробництва. За умов ринкових відносин, коли результати роботи одних суб'єктів ринку залежать від чіткості й злагодженості роботи інших суб'єктів, проблема ефективності стає визначальною [11, с. 32-33].



**Рис. 1. Ефективність функціонування національної економічної системи**

Нами був розрахований показник ефективності національної економічної системи України, а саме: інтегральний коефіцієнт еластичності національного доходу від обсягу матеріальних, інтелектуальних та соціальних витрат по Україні за період з 2005 до 2015 року (табл. 1). Розрахунок коефіцієнта еластичності проводився за формулою (1):

$$k_e = \left| \frac{\Delta HD}{\Delta C} \right|, \quad (1)$$

де  $\Delta HD$  – зміна національного доходу, у %;  $\Delta C$  – зміна суми соціальних, матеріальних та інтелектуальних витрат, у %.

Для кожного окремого регіону національна економічна система буде виділятися від інших видів систем своєю системою виробництва, розподілом та обміном благами всередині суспільства та доведенням їх до реального споживача. У такій ситуації ефективність конкретної економічної системи буде обумовлюватися результативністю кожної такої функції.

На практиці з метою оцінювання ефективності функціонування та розвитку певних економічних систем слід сформулювати характерну систему показників, які будуть відображати окремі елементи діючих систем та результати їх взаємодії. Для цього слід побудувати збалансовану систему показників.

Така система являтиме собою характерний набір показників, які будуть описувати функціонування системи, та відповідатиме стратегічним перспективам її інноваційного розвитку.

Формуючи систему показників для наступного оцінювання, необхідно дотримуватися наведених вимог:

- 1) оптимальність системи. Система не повинна бути перенасиченою показниками, оскільки численні показники лише ускладнюватимуть систему та здорожуватимуть її оцінюванню, але при цьому не підвищуватиметься корисність та інформативність;
- 2) кількісна оцінка показників у конкретній системі повинна мати перевагу над якісною системою;
- 3) повнота системи. Вона відображає достатність показників для об'єктивної та адекватної оцінки результатів і показників функціонування, та розвитку конкретної економічної системи;

**Динаміка інтегрального коефіцієнта еластичності національного доходу від обсягу матеріальних, інтелектуальних та соціальних витрат по Україні за 2005-2015 роки \***

Роки	Національний дохід, млрд. грн.	Приріст національного доходу	Соціальні витрати, млрд. грн.	Матеріальні витрати, млрд. грн.	Інтелектуальні витрати, млрд. грн.	Сума соціальних, матеріальних та інтелектуальних витрат, млрд. грн.	Приріст суми соціальних, матеріальних та інтелектуальних витрат	Інтегральний коефіцієнт еластичності національного доходу від витрат
2005	436,411	22,05%	311,928	5,041	10,1379	327,1069	45,27%	0,49
2006	535,459	22,70%	389,020	8,694	11,3244	409,0384	25,05%	0,91
2007	717,406	33,98%	508,008	3,325	16,9702	528,3032	29,16%	1,17
2008	939,356	30,94%	686,070	8,700	20,019	714,789	35,30%	0,88
2009	894,306	-4,80%	729,872	19,039	15,7721	764,6831	6,98%	0,69
2010	1078,917	20,64%	873,294	3,652	17,0414	893,9874	16,91%	1,22
2011	1282,817	18,90%	998,519	19,262	23,9252	1041,7062	16,52%	1,14
2012	1443,202	12,50%	1152,175	15,894	22,0391	1190,1081	14,25%	0,88
2013	1500,419	3,96%	1217,113	22,238	20,7237	1260,0747	5,88%	0,67
2014	1568,772	4,56%	1177,347	18,143	18,0162	1213,5062	-3,70%	1,23
2015	1956,939	24,74%	1338,851	22,519	26,0386	1387,4086	14,33%	1,73

\* Складено та розраховано автором за даними Держстату України [8].

4) збалансованість системи. Збалансовані системи показників є одним із інструментів реалізації економічної стратегії держави. Збалансованість дасть можливість здійснювати постійний контроль та аналіз за процесами досягнення стратегічних напрямків розвитку.

Визначимо ряд основних критеріїв відбору показників до систем:

1) повне охоплення всіх діючих підсистем, а також елементів діючої системи національної економіки;

2) можливість кількісного вимірювання. В даному випадку слід надавати перевагу показникам, які володіють об'єктивним кількісним виразом та не містять у собі суб'єктивних оцінок. Навіть у тому випадку, коли при комплексному оцінюванні передбачені якісні оцінки, необхідним є точне розроблення правил та кількісної шкали оцінювання;

3) наявність вільного доступу до інформації, яка буде використана для розрахунку показників;

4) доречність показників. До сформованої економічної системи слід підбирати лише ті показники, які точно та об'єктивно відображатимуть реальні економічні процеси, що мають місце в такій системі;

5) універсальність показників. У даному випадку слід передбачити можливість використання показників при змінах у державній та регіональній економічній політиці;

6) можливість оцінювання показників у динаміці;

7) повнота відображення діючих явищ та процесів, які діятимуть у даній економічній системі;

8) наявність тісного зв'язку зі стратегією інноваційного розвитку систем національної економіки [2].

Формуючи систему показників для оцінки економічної системи, необхідно дотримуватися наступних вимог:

1) комплексність системи. Вся система показників повинна охоплювати всі напрямки дослідження, куди входять підсистеми та елементи систем національної економіки;

2) динамічність системи показників. Система створює обставини, які будуть здатними до ряду змін зовнішнього та внутрішнього середовища та наступних змін у стратегії максимального розвитку національної економіки;

3) орієнтація на динаміку системи та її можливості у сприянні розвитку національної економіки.

Показники повинні бути збалансованими за наступними критеріями:

1) показники мають бути зорієнтованими на короткострокові, середньострокові, а також на довгострокові напрямки розвитку національної економіки;

2) показники повинні охоплювати внутрішнє середовище діючої системи, зв'язки між її складовими та враховувати вплив зовнішніх зв'язків;

3) вони мають відображати як фактичні, так і бажані результати діяльності;

4) обов'язково враховувати при проведенні оцінювання інтереси бізнесу, науки і держави;

5) у жодному разі не призводити до ситуації субоптимізації, коли відбувається покращення одних показників за рахунок інших показників [12, с. 27].

Головними критеріями оцінки діяльності економічної системи будуть:

1) об'єктивність;

2) результативність використання системи;

3) практична доцільність;

4) комплексність;

5) спрямованість на швидкий розвиток системи;

6) відповідність меті та завданням розвитку стратегії.

Основне місце в проведенні економічного аналізу та обґрунтування господарських рішень може посісти єдиний узагальнюючий показник ефективності економічної системи. Такий показник відобразив би результати спільної оцінки окремих показників, які будуть характеризувати різні сторони ефективності. У закордонній та вітчизняній практиці не

існує єдиного погляду на повне визначення такого показника, через що існує безліч його варіантів. У більшості випадків він являє собою різні способи зведення поточних та одноразових затрат до єдиного виміру, зведення до одного показника продуктивності праці, рентабельності виробленої продукції, обігових коштів, фондодідачі, індексної методики визначення та інші. Але тим не менше отримання значення узагальнюючого показника не надасть повної та всебічної картини оцінки ефективності, бо такий показник відобразить тільки кількісну характеристику системи.

**Висновки та перспективи подальших досліджень у даному напрямі.** Виходячи з вказаного, проведення оцінювання ефективності функціонування національних економічних систем дає змогу надати об'єктивну характеристику стану економічної системи. Також існує можливість з'ясувати перспективні напрями розвитку економіки шляхом регулювання управлінських дій.

Перспективним для подальших досліджень є питання вивчення методичних основ та організаційних умов моніторингу ефективності функціонування національної економіки, зокрема розроблення методологічних підходів до розрахунку єдиного узагальнюючого показника економічної ефективності національної економіки.

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Брокгауз Ф. А. Энциклопедический словарь / Ф. А. Брокгауз, И. А. Ефрон. – М. : Эксмо, 2003. – 672 с.
2. Кизим М. О. Збалансована система показників / М. О. Кизим, А. А. Пилипенко, В. А. Зінченко. – Х. : ІНЖЕК, 2007. – 192 с.
3. Літвінова В. О. Економічна ефективність: сутність та форми / В. О. Літвінова // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2014. – № 2 (26). – С. 43-45.
4. Літковець Ю. О. Проблеми побудови інтегрального показника ефективності виробництва / Ю. О. Літковець // Електронне наукове фахове видання "Ефективна економіка". – 2012. – № 12 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2609>.
5. Лобай Р. Теоретичні підходи до визначення ефективності економічної діяльності / Р. Лобай // Ефективність державного управління. – 2013. – Вип. 36. – С. 353-361.
6. Михалюк Л. М. Теоретичні аспекти формування економічної ефективності та система показників її оцінки / Л. М. Михалюк // Вісник Житомирського національного агроекологічного університету. – 2013. – № 1-2 (2). – С. 75-81.
7. Мочерний С. В. Основи підприємницької діяльності : навчальний посібник / С. В. Мочерний, О. А. Устенко. – К. : Академія, 2001. – 280 с.
8. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua/>.

9. Панчишин А. І. Моделювання поведінки економіко-виробничих систем у конкурентному середовищі / А. І. Панчишин // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2014. – Вип. 9-1, Ч. 2. – С. 215-218. – (Економічні науки).

10. Поліщук Н. В. Науково-методологічні засади результативності функціонування сучасних економічних систем : автореф. дис. ... д. е. н. : 08.00.03 / Н. В. Поліщук. – Вінниця, 2011. – 36 с.

11. Світлична Ю. В. Ефективність функціонування регіональних економічних систем / Ю. В. Світлична // Економіка будівництва і міського господарства. – 2007. – Т. 3. – № 1. – С. 31-38.

12. Чичкало-Кондрацька І. Б. Методика комплексного оцінювання ефективності функціонування та розвитку регіональних науково-виробничих систем / І. Б. Чичкало-Кондрацька // Науковий вісник "Економіка та регіон" Полтавського національного технічного університету ім. Ю. Кондратюка. – 2010. – № 3 (26). – С. 24-29.

#### REFERENCES

1. Brokhaus, F. A. and Efron, I. A. (2003), *Entsiklopedicheskij slovar*, Eksmo, Moscow.
2. Kyzym, M. O., Pylypenko, A. A. and Zinchenko, V. A. (2007), *Zbalansovana systema pokaznykiv*, Inzhrek, Kharkiv.
3. Litvinova, V. O. (2014), *Ekonomichna efektyvnist: sutnist ta formy*, *Visnyk Berdyanskoho universytetu menezhmentu i biznesu*, vol. 2 (26), pp. 43-45.
4. Litkovets, Yu. O. (2012), *Problemy pobudovy integralnoho pokaznyka efektyvnosti vyrobnytstva*, available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2609>.
5. Lobaj, R. (2013), *Teoretychni pidkhody do vyznachennya efektyvnosti ekonomichnoi diyalnosti*, *Efektyvnist derzhavnoho upravlinnya*, vol. 36, pp. 353-361.
6. Mykhalyuk, L. M. (2013), *Teoretychni aspekty formuvannya ekonomichnoi efektyvnosti ta systema pokaznykiv yiyi otsinky*, *Visnyk Zhytomyrskoho natsionalno ahroekolohichnoho universytetu*, vol. 1-2 (2), pp. 75-81.
7. Mochernyj, S. V. and Ustenko, O. A. (2001), *Osnovy pidpryemnytskoi diyalnosti*, Akademiya, Kyiv.
8. The Official Site of the State Statistics Service of Ukraine, available at: <http://ukrstat.gov.ua/>.
9. Panchyshyn, A. I. (2014), *Modelyuvannya povedinky ekonomiko-vyrobnychykh system u konkurentnomu seredovyschi*, *Naukovyj visnyk Khersonskoho derzhavnoho universytetu*, vol. 9-1, no. 2, pp. 215-218.
10. Polischuk, N. V. (2011), *Naukovo-metodolohichni zasady rezultatyvnosti funktsionuvannya suchasnykh ekonomichnykh system*, Doctor of Economic Sciences Thesis, Vinnytsya.
11. Svitlychna, Yu. V. (2007), *Efektyvnist funktsionuvannya rehionalnykh ekonomichnykh system*, *Ekonomika budivnytstva i miskoho hospodarstva*, vol. 3, no. 1, pp. 31-38.
12. Chychkalo-Kondratska, I. B. (2010), *Metodyka kompleksnoho otsynuvannya efektyvnosti funktsionuvannya ta rozvytku rehionalnykh naukovo-vyrobnychykh system*, *Naukovyi visnyk "Ekonomika ta Rehion" Poltavskoho natsionalnoho tekhnichnoho universytetu im. Yu. Kondratyuka*, vol. 3 (26), pp. 24-29.

# УПРАВЛІННЯ ФІНАНСАМИ ТА ДІЯЛЬНІСТЮ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ

УДК 336.22

*Власюк Н. І.,*

*к.е.н., доц., доцент кафедри фінансів, кредиту та страхування, Львівський торговельно-економічний університет, м. Львів*

## РЕФОРМУВАННЯ МІСЦЕВОГО ОПОДАТКУВАННЯ В УМОВАХ ЛОКАЛІЗАЦІЇ БЮДЖЕТНОГО ПРОЦЕСУ

***Анотація.** Трансформаційні процеси в Україні супроводжуються здійсненням радикальної адміністративної реформи, пов'язаної також і з забезпеченням фінансової самостійності територіальних громад та, як наслідок, зростанням їх зацікавленості в ефективному використанні мобілізованих до місцевих бюджетів коштів. Успішна реалізація даного завдання сприятиме в перспективі підвищенню рівня розвитку вітчизняної економіки та добробуту громадян. Для цього потрібно створити якісно новий інститут місцевого оподаткування. Малоєфективний розвиток системи місцевих фінансів пояснюється недостатньою розробленістю теоретичних та методологічних положень, котрі б повною мірою відображали специфіку посткризового періоду, історичні та національні особливості країни, а також постійними змінами вітчизняної законодавчо-нормативної бази, яка визначає правові засади функціонування інституту місцевих податків і зборів в Україні. Метою статті є узагальнення переліку практичних рекомендацій щодо підвищення ефективності функціонування системи місцевого оподаткування як складової фіскальної політики держави.*

**Ключові слова:** місцеві податки і збори, податкова система, фіскальний потенціал, ефективність оподаткування.

*Vlasyuk N. I.,*

*Ph.D., Associate Professor, Associate Professor of the Department of Finance, Credit and Insurance, Lviv University of Trade and Economics, Lviv*

## REFORM OF LOKAL TAXATION IN TERMS OF LOCALIZATION OF BUDGET PROCESS

***Abstract.** The transformation processes in Ukraine are accompanied by the implementation of radical administrative reform, also associated with the provision of financial autonomy for local communities and, consequently, increasing their interest in the effective use of funds mobilized to local budgets. Successful implementation of this task in the future will help increase the level of development of the domestic economy and the welfare of citizens. To implement this, a brand new institute of local taxation should be created. Ineffective development of local finances is explained by insufficiently elaborated theoretical and methodological guidelines which would fully reflect the specifics of the post-crisis period, historical and national features of the country, and constant changes in the national legislative and regulatory framework, which defines the legal basis of the institute of local taxes and fees in Ukraine. The aim of the article is to summarize the list of practical recommendations to improve the effectiveness of the system of local taxation as a part of government fiscal policy.*

**Keywords:** local taxes and fees, tax system, fiscal potential, efficiency of taxation.

**Постановка проблеми.** Проблема гострої нестачі фінансових ресурсів у органах місцевого самоврядування та нестабільність їхніх дохідних джерел останнім часом набула загальнодержавного значення. Тому важливим чинником стабілізації економічної ситуації в Україні має стати ефективне реформування системи місцевих фінансів, передусім за рахунок місцевих податків і зборів.

Перед нашою країною поставили завдання побудови такої податкової системи, в якій чинну роль відіграватиме місцеве оподаткування як важливий фактор зміцнення фінансової бази органів місцевого самоврядування. Ефективне функціонування інституту місцевих податків і зборів має стати рушійною силою для забезпечення розвитку територіальних утворень усіх рівнів.

Частину проблем у цій сфері з прийняттям Бюджетного та Податкового кодексів України вдалося вирішити, проте далеко не всі з них.

Досвід застосування місцевих податків і зборів в Україні засвідчив їх незначну роль у доходах місцевих бюджетів. Свої функції вони виконують не в повному обсязі, що створює передумови для вдосконалення всієї системи місцевого оподаткування та формування відповідної національної нормативно-правової бази відповідно до міжнародних норм і стандартів.

На регіональному рівні для стабілізації економічної ситуації необхідно підвищувати ефективність функціонування системи місцевого оподаткування з метою перетворення дотаційних територіальних утворень на фінансово самостійні та незалежні. Роль власних джерел, до складу яких входять місцеві податки, у наповненні місцевих бюджетів має неухильно зростати, щоб стати вагомим інструментом вирішення поточних проблем місцевого самоврядування.

**Постановка завдання.** У даний час проблема побудови ефективної системи місцевого оподаткування – одна з найбільш актуальних у процесі інтегрування української економіки в світовий ринок. Її вирішення повинно здійснюватися шляхом вивчення, аналізу і творчого осмислення як існуючої в Україні законодавчої бази, так і накопиченого у світі досвіду в сфері оподаткування. Нині трансформаційні процеси в Україні супроводжуються здійсненням радикальної адміністративної реформи, пов'язаної також і з забезпеченням фінансової самостійності територіальних громад та, як наслідок, зростанням їх зацікавленості в ефективному використанні мобілізованих до місцевих бюджетів коштів. Успішна реалізація даного завдання сприятиме в перспективі підвищенню рівня розвитку вітчизняної економіки та добробуту громадян. Для цього потрібно створити якісно новий інститут місцевого оподаткування.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблеми формування доходів місцевих бюджетів за рахунок місцевих податків та зборів досліджувалися багатьма науковцями. Зокрема, саме цій проблематиці присвячені праці В. Федосова, С. Юрія, Й. Бескида, О. Василика, І. Лук'яненко, К. Павлюк, В. Прядки, І. Луніної та ін. Проте проблеми формування доходів місцевих бюджетів за рахунок місцевого оподаткування є невирішеними і до сьогодні, і набули ще більшої актуальності.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Законодавче врегулювання системи справляння місцевих податків, яке було проведене з ухваленням Податкового кодексу та інших нормативних актів, створило початкові необхідні умови для формування самого інституту місцевого оподаткування в Україні. Проте в процесі справляння місцевих податків і зборів за роки, які минули після виходу зазначених законодавчих актів, виявилось багато

недоліків, що зумовлені невирішеністю як суто теоретичних проблем самої ідеї місцевого оподаткування (в контексті зміцнення місцевого самоврядування), так і невизначеністю багатьох технічних процедур механізму обчислення, пріоритетів у наданні пільг, урахування сум надходжень місцевих податків і зборів у процесі бюджетного планування тощо [4].

Фіскальне значення і регулюючий потенціал місцевих податків і зборів визначається їх кількісним добором та якісними характеристиками. З огляду на євроінтеграційний зовнішньополітичний курс України слід керуватися висновками Керівного комітету місцевих і регіональних органів влади Ради Європи щодо запровадження тих чи інших форм місцевого оподаткування.

Наявна бюджетна практика передбачає формування дохідної частини місцевих бюджетів в основному за рахунок загальнодержавних податків і бюджетних трансфертів (дотацій і субвенцій). Місцеві податки і збори як власне джерело бюджетів місцевого самоврядування до недавнього часу становили незначний відсоток у доходах місцевих бюджетів.

За даними Держказначейства України до загального та спеціального фондів місцевих бюджетів (з урахуванням міжбюджетних трансфертів) у 2015 році надійшло 294,4 млрд грн, що на 27,1 % (або на 67,8 млрд грн) більше за відповідний показник минулого року. Без урахування міжбюджетних трансфертів надійшло 120,5 млрд грн, що на 19,4 млрд грн більше за відповідний показник минулого року [2].

Частка місцевих податків та зборів у доходах місцевих бюджетів України неухильно зростає. Так, якщо у 2011 р. вона складала 2,9 %, то у 2015 р. – 10,1 %, тобто зросла втричі [2]. Як відомо, у 2015 р. до складу місцевих податків та зборів було введено податок на землю, частка якого склала 12,3 %. За результатами 2015 р. майже чверть доходів місцевих податків і зборів було забезпечено за рахунок місцевих податків і зборів, що, безумовно, є позитивним. Збільшення частки місцевих податків та зборів створює умови для зміцнення фінансової автономії органів місцевого самоврядування та посилення їх фінансової незалежності.

Серед основних проблем у сфері місцевого оподаткування, які нині залишаються невирішеними, варто виокремити наступні. У зв'язку з внесенням змін до Податкового кодексу України плата за землю та податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, є одним податком та стали відноситися до місцевих податків, зокрема до податку на майно. При цьому виникли деякі юридичні суперечності, а саме: ставки щодо плати за землю та пільги можна було встановлювати лише до 15 липня 2014 р., незважаючи на той факт, що тоді плата за землю не була місцевим податком. Не вирішено питання справляння податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки у випадку відсутності коштів у платників податку через низький рівень заробітної плати, пенсії, інших доходів, що є поширеним явищем [3]. Тобто не виключена ситуація, коли об'єкти житлової нерухомості можуть бути продані у примусовому порядку. Ці питання не врегульовані

законодавчо. Оскільки пільги при сплаті податку на нерухомість можуть встановлюватися органами місцевого самоврядування на власний розсуд, це суперечить єдиному підходу при встановленні податків та зборів – визначення всіх обов'язкових елементів податку на законодавчому рівні й містить корупційні ризики.

Певні проблеми існують щодо сплати вказаного податку юридичними особами. Так, у сфері нерухомості цей податок по суті є податком на основні засоби. Його запровадження стимулює бізнес продавати непотрібні площі. Крім того, надходження від цього податку дадуть змогу наповнити місцеві бюджети за рахунок оподаткування великих торговельних комплексів, розважальних центрів, які сьогодні перераховують у місцеві бюджети незначну орендну плату. При цьому необхідно враховувати, що справляння такого податку на комерційну нерухомість призведе до збільшення собівартості продукції та послуг, і, вірогідно, до збільшення ціни на них.

Адміністрування податку на нерухомість носить в Україні об'єктивний характер. У разі відсутності власника за місцезнаходженням об'єкта нерухомості він не зможе вчасно отримати повідомлення, узгодити суму чи використати пільгу та своєчасно сплатити кошти у відповідний бюджет. Об'єктивний характер обліку є незручним і для адміністратора, бо ускладнює контроль. Адміністратору важко відстежити, скільки об'єктів нерухомості є у платника та до якого з них він застосував знижку. Невирішеність таких питань призведе до загострення протиріч між платниками податку й органами фіскальної служби та до ухилень від сплати податку. Для вдосконалення механізму адміністрування податку на нерухомість необхідно перейти від обліку за об'єктом до обліку за суб'єктом податкових відносин. Для уточнення і звірки бази оподаткування доцільно запровадити декларування і вдосконалити контроль за сплатою податку на нерухомість. Надалі обов'язок щорічного декларування можна залишити лише за власниками кількох об'єктів або у випадку їх надбання (відчуження). Одним із головних питань у перспективі подальшої реалізації даного податку є перехід від об'єкта оподаткування за площею до об'єкта оподаткування за вартістю, що відповідає європейській практиці й забезпечує справедливість оподаткування. Поки що для України складно реалізувати такий підхід [4].

Крім того, на сьогодні в Україні поширена практика прийняття фіскальними органами декларацій щодо плати за землю без урахування рішень міських рад щодо зміни порядку встановлення річної орендної плати та показників грошової оцінки землі, які діють на відповідній території, що призводить до втрат бюджету, оскільки сплата коштів суб'єктами господарювання за користування земельними ділянками проводиться за заниженою вартістю (без урахування рішень міських рад). Незрозумілим є скасування пільг щодо сплати земельного податку юридичним особам, які не отримують прибутку від діяльності. Це збільшить на них податкове навантаження.

В органах місцевого самоврядування відсутні законодавчі підстави для перегляду за їх ініціативою раніше укладених договорів на оренду землі та розмір орендної плати без згоди орендаторів, що теж призводить до втрат бюджету.

Надходження до місцевих бюджетів від сплати збору за місця для паркування транспортних засобів можуть стати важливим джерелом надходжень, оскільки цей бізнес є прибутковим. Проте і тут існує низка проблем, які необхідно усунути: низький рівень дотримання правил паркування, відсутність чіткого і дієвого механізму для контролю дотримання правил, оплати та накладення штрафу за порушення правил паркування; низька дисципліна оплати; непрозорість готівкових розрахунків та контролю; відсутність зручних і доступних безготівкових способів оплати (платіжні картки, абонементи); недостатнє облаштування майданчиків платіжними терміналами тощо. Все це призводить до недоотримання коштів у бюджет. Можна зобов'язати муніципальні комунальні підприємства, що займаються паркуванням, оформити права довгострокової оренди на земельні ділянки під всіма паркувальними майданчиками поза конкурсом. Тоді бюджет міста отримає прозорі орендні платежі за ділянки під паркувальними майданчиками. При цьому нормативна оцінка різних ділянок буде регулювати вартість залежно від місцезнаходження в різних зонах. Суть цього збору породжує конфлікт інтересів: комунальні підприємства не зацікавлені в облаштуванні офіційних паркомісць, бо за таких умов виникає зобов'язання зі сплати збору незалежно від отриманих доходів [1].

На практиці часто не враховуються регіональні особливості та втрачаються певні фіскальні можливості. Невміння місцевих органів влади реалізувати прихований податковий потенціал та ефективно регулювати економічну діяльність на місцях, непрозорість в адмініструванні окремих податків призводять до використання наявних можливостей оподаткування. Внаслідок значного обсягу тіньової діяльності поза увагою фіскальних органів залишаються значні доходи громадян та бізнесу.

В цілому важливим досягненням бюджетної реформи стало зменшення ролі держави у забезпеченні регіонів коштами для розвитку й одночасне створення можливостей для самостійного пошуку джерел формування власної фінансової бази. Однак органи місцевого самоврядування не зможуть використовувати розширену дохідну базу на власний розсуд у зв'язку з розширенням делегованих державою нових повноважень.

**Висновки і перспективи подальших досліджень у даному напрямі.** Центральне завдання у частині вдосконалення порядку справляння місцевих податків і зборів полягає у зміцненні та стабілізації фінансів органів місцевої влади України в умовах різкого скорочення обсягів централізованого фінансування. Саме місцеві податки і збори покликані забезпечити основні надходження до бюджетів міських, сільських і селищних рад, підтримувати і



розвивати місцеву інфраструктуру, роль якої у проведенні економічної й соціальної політики держави неухильно зростає. Необхідне створення ефективної системи оподаткування, що дасть змогу гармонізувати інтереси держави та платників податків, знизити рівень податкового навантаження та майнової нерівності у суспільстві, зменшити обсяги тіньової економіки, покращити методи податкового адміністрування, на якісно новому рівні здійснити аналіз для прийняття рішень щодо реалізації податкової політики та створити умови для виконання податкового законодавства.

Важливим елементом реформування системи місцевого оподаткування є відмова від неефективних податків та зборів, які не мають ні фіскального (іноді надходження від податків не перевищують витрат на їх стягнення), ні регулюючого значення, тобто не виконують жодну зі своїх функцій [7].

Однак, реформуючи систему місцевого оподаткування, слід насамперед змінити ставлення до місцевих податків та зборів і не розглядати їх як другорядні податки в складі системи оподаткування, суттєво підвищити їхнє значення та роль у формуванні фінансових ресурсів місцевого самоврядування. Реформування місцевих податків і зборів у напрямку посилення їхнього фіскального значення повинно передбачати не лише віднесення до їхнього складу деяких загальнодержавних податків, а й розширення переліку тих місцевих податків, які є платою за певні місцеві послуги і відображають політику місцевих властей.

Розширення переліку місцевих податків і зборів повинно відбуватися за рахунок запровадження податків із цільовим використанням одержаних коштів. Наприклад, збори на прибирання та освітлення вулиць, за збирання сміття, впорядкування парків, зон відпочинку, кладовищ тощо.

За умов загрозованої екологічної ситуації в Україні корисними стануть місцеві екологічні податки, які доцільно стягувати у вигляді штрафів за забруднення повітря, водоймищ, лісів та інших природних ресурсів, захоронення й утилізацію шкідливих відходів. Такі податки можуть стати дієвим інструментом у справі збереження та охорони довкілля і покращення екологічної ситуації в країні.

Отже, місцеві податки та збори повинні стати надійним інструментом регулювання економічного розвитку територій, вирішення різнопланових проблем, які виникають, та зменшення соціальної напруги у суспільстві.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Бюджетна політика в Україні в умовах ризиків сповільнення економічної динаміки: аналіт. доп. / О. О. Молдован, С. О. Біла, О. В. Шевченко, М. О. Кушнір. – К. : НІСД, 2012. – 22 с.
2. Бюджетний моніторинг: Аналіз виконання бюджету за 2015 рік / [В. В. Зубенко, І. В. Самчинська, А. Ю. Рудик та ін.] ; ІБСЕД, Проект «Зміцнення місцевої фінансової ініціативи (ЗМФІ-П) впровадження», USAID. – К., 2016. – 80 с.

3. Деркач М. Кроки на шляху до забезпечення фінансової автономії місцевого самоврядування / М. Деркач // Голос України. – 2009. – 18.07.2009. – № 132 (4632).

4. Катасонова О. М. Актуальні проблеми формування дохідної бази місцевих бюджетів / О. М. Катасонова // Економічний простір. – 2011. – № 12. – С. 114-118.

5. Нагорняк Г. Проблеми податкового регулювання в Україні та шляхи їх вирішення / Г. Нагорняк, Ю. Вовк // Галицький економічний вісник. – 2010. – № 2 (27). – С. 140-150.

6. Свердан М. М. Формування доходів місцевих бюджетів в Україні: сучасні тенденції та можливості удосконалення / М. М. Свердан // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. – 2009. – № 1. – С. 245-266.

7. Скиба Л. Доходи місцевих бюджетів у забезпеченні повноважень органів місцевого самоврядування / Л. Скиба // Українська наука: минуле, сучасне, майбутнє. – 2012. – № 17. – С. 128-133.

8. Ярошевич Н. Б. Шляхи збільшення доходної бази місцевих бюджетів в Україні / Н. Б. Ярошевич, О. Я. Липа // Збірник науково-технічних праць НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.10. – С. 278-282.

## REFERENCES

1. Moldovan, O. O. Bila, S. O. Shevchenko, O. V. and Kushnir, M. O. (2012), Biudzhetna polityka v Ukraini v umovakh ryzykiv spovil'nennia ekonomichnoi dynamiky: analit. dop., NISD, K., 22 s.
2. Biudzhetnyj monitoringh: Analiz vykonannia biudzhetu za 2015 rik, V. V. Zubenko, I. V. Samchyn'ska, A. Yu. Rudyk ta in. (2016), IBSED, Proekt «Zmitsnennia mistsevoi finansovoi initsiatyvy (ZMFI-P) vprovadzhenia», USAID, K., 80 s.
3. Derkach M. (2009), Kroky na shliakhu do zabezpechennia finansovoi avtonomii mistsevoho samovriaduvannia, *Holos Ukrainy*, 18.07.2009, № 132 (4632).
4. Katasonova, O. M. (2011), Aktual'ni problemy formuvannia dokhidnoi bazy mistsevykh biudzhativ, *Ekonomichnyj prostir*, № 12, s.114-118.
5. Nahorniak H. and Vovk Yu. (2010), Problemy podatkovoho rehuliuвання v Ukraini ta shliakhy ikh vyrishennia, *Halyts'kyj ekonomichnyj visnyk*, № 2 (27), s. 140-150.
6. Sverdani, M. M. (2009), Formuvannia dokhodiv mistsevykh biudzhativ v Ukraini: suchasni tendentsii ta mozhlyvosti udoskonalennia, *Visnyk Chernivets'koho torhivel'no-ekonomichnoho instytutu*, № 1, s. 245-266.
7. Sckyba L. (2012), Dokhody mistsevykh biudzhativ u zabezpechenni povnovazhen' orhaniv mistsevoho samovriaduvannia, *Ukrains'ka nauka: mynule, suchasne, majbutnie*, № 17, s. 128-133.
8. Yaroshevykh, N. B. and Lypa, O. Ya. (2010), Shliakhy zbil'shennia dokhidnoi bazy mistsevykh biudzhativ v Ukraini, *Zbirnyk naukovo-tekhnichnykh prats' NLTU Ukrainy*, vyp. 20.10, s. 278-282.

*Власюк Н. І.,*

*к.е.н., доц., доцент кафедри фінансів, кредиту та страхування, Львівський торговельно-економічний університет, м. Львів*

*Марусич М. В.,*

*магістр, Львівський торговельно-економічний університет, м. Львів*

## **ЗАСТОСУВАННЯ ФАКТОРНОГО АНАЛІЗУ ТА ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНИХ МЕТОДІВ ДЛЯ ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВА**

*Анотація.* В статті висвітлено результати факторного аналізу рентабельності капіталу підприємства з використанням детермінованих моделей. Здійснено оцінювання впливу на рентабельність капіталу таких факторів, як рентабельність реалізації, коефіцієнт оборотності власного капіталу та коефіцієнт фінансової незалежності. Висвітлено результати проведення кореляційно-регресійного аналізу та побудови економіко-математичної моделі, встановлення щільності та якості кореляційних взаємозв'язків між обраними факторними величинами, що впливають на рівень рентабельності капіталу. Розрахунки виконано з використанням інформації про фінансовий стан виробничого підприємства ТзОВ "Лабрадор Україна".

**Ключові слова:** факторний аналіз, рентабельність капіталу, кореляційно-регресійний аналіз, коефіцієнт кореляції.

*Vlasyuk N. I.,*

*Ph.D., Associate Professor, Associate Professor of the Department of Finances, Credit and Insurance, Lviv University of Trade and Economics, Lviv*

*Marusych M. V.,*

*Master's degree student, Lviv University of Trade and Economics, Lviv*

## **APPLICATION OF FACTOR ANALYSIS AND ECONOMIC&MATHEMETICAL METHODS FOR EVALUATION OF EFECTIVENESS OF USING OF ENTERPRISE'S FINANCIAL RESOURCES**

*Abstract.* The article highlighted the results of the factor analysis of return on equity of an enterprise with the use of deterministic models. The impact assessment of ROE factors such as return on sales, turnover ratio of equity and ratio of financial independence is done. The results of correlation&regression analysis and building of economic&mathematical model are highlighted, as well as establishing the density and quality of correlation relationships among the selected factor variables affecting the profitability of capital. Calculations are implemented with the use of data about the financial state of production enterprise "Labrador Ukraine Ltd".

**Keywords:** factor analysis, return on equity, correlation&regression analysis, correlation coefficient.

**Постановка проблеми.** В умовах фінансової кризи на ефективність використання фінансових ресурсів підприємства впливає низка чинників. Особливо вагомий вплив здійснюють фінансові чинники, а саме: чинники рентабельності як власного, так і загального капіталу, оцінити результати дії яких стає можливо, використовуючи економіко-статистичні методи. Застосування даних методів полягає у проведенні глибинного аналізу досліджуваних статистичних показників та на основі отриманих результатів побудови математичної моделі. З метою про-

ведення якісного та кількісного оцінювання внутрішніх та зовнішніх взаємозв'язків між результативною ознакою та обраними факторами доцільно застосовувати саме кореляційно-регресійний аналіз, основне завдання якого полягає в аналізі наявних статистичних даних між досліджуваними ознаками з наступним встановленням щільності взаємозв'язку та побудовою адекватної математичної моделі. Для оцінювання якості роботи підприємства необхідно детально досліджувати вплив окремих факторів на показники ефективності діяльності, що стає можливим при використанні факторного аналізу.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Вагомі напрацювання у дослідженні теоретичних і практичних аспектів використання факторного аналізу та економіко-математичних методів для оцінювання ефективності діяльності суб'єктів господарювання відображаються у працях Загреби М. М., Кулікова П. М., Лисенка А. М., Малярця Л. М., Мниха Є. В., Петрашука М. М. та інших.

**Постановка завдання.** Метою статті є визначення і дослідження факторів, що впливають на формування рентабельності капіталу підприємства, яка є основним індикатором оцінювання ефективності використання фінансових ресурсів підприємства, та встановлення характеру і щільності зв'язку між досліджуваними ознаками.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Успіх управлінських рішень та практичних дій визначається ефективністю діяльності та розвитку підприємства. Виявити особливості фінансово-економічного розвитку конкретного підприємства означає дослідити основні причини, умови, фактори, які діють на підприємстві. Звичайно, частина факторів може бути визначена за допомогою методів економічного аналізу, це – явні фактори, а частина – тільки за допомогою спеціального математичного методу факторного аналізу, це – приховані фактори. Останні мають велике значення як для управлінців, аналітиків підприємства, так і для конкурентів [4, с. 207]. Як правило, приховані фактори – це результат реалізації процесів, які глибоко проникли в сфери діяльності підприємства і впливають на всі його аспекти.

Кожен результативний показник залежить від численних і різноманітних факторів. Чим детальніше досліджується вплив факторів на величину результативного показника, тим точніші результати аналізу й оцінювання якості роботи підприємств. Звідси важливим методологічним питанням в аналізі господарської діяльності є вивчення і вимірювання впливу факторів на величину досліджуваних економічних показників. Без глибокого і всебічного вивчення факторів не можна зробити обґрунтовані висновки про результати діяльності, виявити резерви виробництва, обґрунтувати плани й управлінські рішення.

Тому для глибшого оцінювання фінансового стану діяльності підприємства використовують факторний аналіз. Під факторним аналізом розуміється методика комплексного й системного вивчення та вимірювання впливу факторів на величину результативних показників [1, с. 456]. В сучасних умовах нестабільності ринкового середовища підприємствам необхідно вчасно реагувати на зміни, які відбуваються у процесі їх функціонування, в чому і проявляється актуальність проведення факторного аналізу. Роль факторного аналізу в управлінні економічними системами полягає в тому, що він дає можливість формувати та змінювати параметри досліджуваного об'єкта шляхом відповідного підбору та коригування чинників, які їх обумовили.

Першочерговим завданням перед проведенням факторного аналізу є визначення мети дослідження

та формування вихідної системи показників. У кількісному формальному вигляді показники є фактори-аргументами. Якщо вихідні фактори-аргументи пов'язані між собою тісними мультиколінеарними співвідношеннями, то це означає, що або дані фактори взаємно визначають один одного, або вони є різними наслідками якихось загальних причин – агрегованих показників або факторів. При формуванні значного масиву інформації мультиколінеарність виникає майже завжди.

У зв'язку з цим є необхідність “стиснути” інформацію, що знаходиться в значному масиві спостережень взаємно корельованих змінних, замінивши їх на менше число незалежних агрегованих факторів. Така процедура виявлення головних компонент називається редукцією ознакового простору.

Використовуючи фінансову звітність ТзОВ “Лабрадор Україна” за 2011-2015 рр., проведемо факторний аналіз рентабельності капіталу методом ланцюгових підстановок. Сутність цього методу полягає в тому, що у вихідну базову формулу для визначення результуючого показника підставляється звітне значення першого досліджуваного фактора. Отриманий результат порівнюється з базовим значенням результуючого показника, і таким чином вимірюється вплив першого фактора. Далі в отриману при розрахунку формулу підставляється звітне значення наступного досліджуваного фактора. Порівняння отриманого результату з попереднім дає змогу виміряти вплив другого фактора. Процедура повторюється до тих пір, поки у вихідну базову формулу не буде підставлено фактичне значення останнього з факторів, введених у модель.

При використанні методу ланцюгових підстановок результати розрахунків багатьох в чому залежать від послідовності підстановки чинників. Отже, цей метод передбачає послідовну заміну кожної базисної величини одного співмножника на його фактичну величину. При цьому всі інші показники залишаються незмінними.

Факторний аналіз рентабельності капіталу доцільно здійснити за допомогою такої детермінованої моделі (формули 1-4):

$$P_k = \frac{\text{ЧП}}{\bar{K}} = P_{\text{реал}} \times K_{\text{овк}} \times K_{\text{фн}}; \quad (1)$$

$$P_{\text{реал}} = \frac{\text{ЧП}}{\text{ЧД}}; \quad (2)$$

$$K_{\text{овк}} = \frac{\text{ЧД}}{\overline{\text{ВК}}}; \quad (3)$$

$$K_{\text{фн}} = \frac{\overline{\text{ВК}}}{\bar{K}}, \quad (4)$$

де

$P_k$  – рентабельність капіталу;

$P_{\text{реал}}$  – рентабельність реалізації;

$K_{\text{овк}}$  – коефіцієнт оборотності власного капіталу;

$K_{\text{фн}}$  – коефіцієнт фінансової незалежності;

ЧП – чистий прибуток;

ЧД – чистий дохід;

$\overline{\text{ВК}}$  – середньорічна вартість власного капіталу;

$\bar{K}$  – середньорічна вартість загального капіталу.

Визначимо вплив кожного фактора на рентабельність капіталу на основі даних ТзОВ “Лабрадор Україна” (табл. 1).

Як бачимо, зростання коефіцієнта фінансової незалежності призвело до зростання рентабельності капіталу на 0,0221 п.

Таблиця 1

**Вихідні дані для проведення факторного аналізу рентабельності капіталу ТзОВ “Лабрадор Україна” за 2011 та 2015 рр.**

Показники	Роки		Відхилення 2015 від 2011 р.
	2011	2015	
Чистий прибуток, тис. грн.	9982	40423	30441
Чистий дохід, тис. грн.	99097	282670	183573
Середньорічна вартість власного капіталу, тис. грн.	34663	110988,5	76325,5
Середньорічна вартість загального капіталу, тис. грн.	44114	131160	87046
Коефіцієнт рентабельності реалізації	0,1007	0,1430	0,0423
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	2,8589	2,5468	-0,3121
Коефіцієнт фінансової незалежності	0,7856	0,8462	0,0606

1. Розраховуємо вплив рентабельності реалізації на рентабельність капіталу (формула 5):

$$\Delta P_{k1} = \left( \frac{ЧП_1}{ЧД_1} - \frac{ЧП_0}{ЧД_0} \right) \times \frac{ЧД_0}{ВК_0} \times \frac{ВК_0}{К_0} \quad (5)$$

$$\Delta P_{k1} = 0,0423 \times 2,2464 = 0,0950;$$

Тобто за рахунок зростання рентабельності реалізації продукції рентабельність капіталу зросла на 0,0950 п.

2. Розрахунок впливу коефіцієнта оборотності власного капіталу на загальну рентабельність капіталу (формула 6):

$$\Delta P_{k2} = \frac{ЧП_1}{ЧД_1} \times \left( \frac{ЧД_1}{ВК_1} - \frac{ЧД_0}{ВК_0} \right) \times \frac{ВК_0}{К_0} \quad (6)$$

$$\Delta P_{k2} = 0,1430 \times (-0,3121) \times 0,7856 = -0,0351;$$

Отже, через сповільнення оборотності власного капіталу підприємства його рентабельність знизилася на 0,0351 п.

3. Розраховуємо вплив на рентабельність капіталу коефіцієнта фінансової незалежності (формула 7):

$$\Delta P_{k3} = \frac{ЧП_1}{ЧД_1} \times \frac{ЧД_1}{ВК_1} \times \left( \frac{ВК_1}{К_1} - \frac{ВК_0}{К_0} \right) \quad (7)$$

$$\Delta P_{k3} = 0,3642 \times 0,0606 = 0,0221;$$

4. Загальний вплив факторів на рентабельність капіталу (формула 8):

$$\Delta P = \Delta P_{k1} + \Delta P_{k2} + \Delta P_{k3} \quad (8)$$

$$\Delta P = 0,0950 - 0,0351 + 0,0221 = 0,0820.$$

Додатні значення показників рентабельності реалізації та коефіцієнта фінансової незалежності відіграли позитивну роль у підвищенні рентабельності капіталу ТзОВ “Лабрадор Україна” за досліджуваний період. Зниження рентабельності капіталу в звітному періоді у порівнянні з попереднім обумовлено, як свідчать результати факторного аналізу, сповільненням оборотності власного капіталу на 3,5%.

За аналогічною методикою проведемо факторний аналіз рентабельності капіталу ТзОВ “Лабрадор Україна” за 2014-2015 рр., вихідні дані для якого занесені в таблицю 2.

Використовуючи формули 5-8, розрахуємо вплив окремих факторів на загальну рентабельність капіталу ТзОВ “Лабрадор Україна” за 2014-2015 рр.:

1. Вплив рентабельності реалізації на рентабельність капіталу складе (формула 5):

$$\Delta P_{k1} = -0,0172 \times 1,8142 = -0,0312.$$

Таблиця 2

**Вихідні дані для проведення факторного аналізу рентабельності капіталу ТзОВ “Лабрадор Україна” за 2014 та 2015 рр.**

Показники	Роки		Відхилення, Δ
	2014	2015	
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>
Чистий прибуток, тис. грн.	26193	40423	14230
Чистий дохід, тис. грн.	163472	282670	119198
Середньорічна вартість власного капіталу, тис. грн.	80180,5	110988,5	30808
Середньорічна вартість загального капіталу, тис. грн.	90107	131160	41053
Коефіцієнт рентабельності реалізації	0,1602	0,1430	-0,0172
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	2,0388	2,5468	0,5080
Коефіцієнт фінансової незалежності	0,8898	0,8462	-0,0436

Тобто зменшення рентабельності реалізації продукції у 2015 році призвело до зниження рентабельності капіталу на 0,0312 п.

2. Розрахунок впливу коефіцієнта оборотності власного капіталу на загальну рентабельність капіталу (формула 6):

$$\Delta P_{k2} = 0,1430 \times 0,5080 \times 0,8898 = 0,0646.$$

Як бачимо, за рахунок прискорення оборотності власного капіталу підприємства зросла і його загальна рентабельність на 0,0646 п.

3. Розрахуємо вплив коефіцієнта фінансової незалежності на рентабельність капіталу (формула 7):

$$\Delta P_{k3} = 0,3642 \times (-0,0436) = -0,0159.$$

Через зниження коефіцієнта фінансової незалежності рентабельність капіталу знизилася на 0,0159 п.

4. Загальний вплив факторів на рентабельність капіталу складе (формула 8):

$$\Delta P = -0,0312 + 0,0646 - 0,0159 = 0,0175.$$

Тобто за досліджуваний період негативний вплив на рентабельність капіталу ТзОВ “Лабрадор Україна” здійснило зниження показників рентабельності реалізації продукції та коефіцієнта фінансової незалежності. Позитивну роль у підвищенні рентабельності капіталу відіграло прискорення оборотності власного капіталу на 1,6%.

Всі значення факторних навантажень є найбільш значущі. Перший фактор на 3,12% пояснює змінюваність всієї матриці значень. Рентабельність реалізації є одним із найважливіших показників ефективності діяльності компанії. Цей коефіцієнт показує, яку суму операційного прибутку одержує підприємство з кожної гривні проданої продукції. Коефіцієнт рентабельності реалізації зв’язує оперативну і стратегічну діяльність компанії. У 2015 році рентабельність реалізації ТзОВ “Лабрадор Україна” знизилася на 1,72% відносно 2014 року, що пояснюється зростанням майже у 2 рази собівартості продукції, зниженням рівня доходів, зростанням обсягу витрат та складною економічною ситуацією країни в цілому.

Фактор оборотності власного капіталу відображає швидкість обороту вкладеного власного капіталу і характеризує ефективність його використання. Як бачимо, на ТзОВ “Лабрадор Україна” у 2015 році порівняно з 2014 роком спостерігається зростання цього показника на 0,51, що свідчить про забезпеченість підприємства власними коштами в достатньому обсязі.

Третій фактор – коефіцієнт фінансової незалежності – є також досить значним у системі показників. Хоча на ТзОВ “Лабрадор Україна” спостерігається погіршення рівня показника на 0,04 у 2015 році порівняно з 2014 роком, що свідчить про збільшення обсягу залучених кредитів, проте підприємство характеризується прийнятним рівнем незалежності від зовнішніх джерел та має змогу своєчасно покривати свої поточні зобов’язання. В сучасних умовах господарювання це є однією з ключових умов ефективності фінансової діяльності, враховуючи зниження ефективності діяльності банківської системи країни.

На основі факторного аналізу можна зробити висновок, що на погіршення показників діяльності ТзОВ “Лабрадор Україна” вплинули в першу чергу підвищення залежності від зовнішнього фінансування діяльності, зміна тарифів та рівня цін внаслідок

зростання інфляції в країні, необхідність проведення модернізації та реконструкції матеріально-технічної бази підприємства.

Вивчаючи економічний процес або окреме явище, доводиться спостерігати прояв різнобічного впливу на результуючий показник різних факторів, які переплітаються між собою, діють спільно й перебувають у так званому кореляційному взаємозв’язку й залежності. Кореляція – це імовірнісна або статистична залежність, що не має чіткого функціонального характеру.

Спостерігаючи статистичний зв’язок між ознаками, можна приблизно представити значення результативної ознаки у вигляді деякої функції (залежності), від величини одного або декількох факторних ознак, прагнучи при цьому, щоб дані, які досліджуються, якнайточніше відтворювалися цією функцією. Функція, що відображає стохастичний зв’язок між ознаками, називається рівнянням регресії.

Рівняння регресії – це метод узагальнення й вивчення дії одного або багатьох факторних ознак на результативну ознаку; метод кількісного вираження впливу відібраних факторів на досліджуваний показник, метод вибору зв’язку між ними.

Метод регресійного аналізу вважається найдосконалішим із усіх використовуваних нині нормативно-параметричних методів. Він широко застосовується для аналізу та встановлення рівня і співвідношень вартості продукції, яка характеризується наявністю одного або декількох техніко-економічних параметрів, що характеризують головні споживчі якості. Регресивний аналіз надає можливість знайти емпіричну форму залежності ціни від техніко-економічних параметрів товарів і виробів та ін. При цьому він виступає в ролі цільової функції параметрів.

Кореляційно-регресійний аналіз – це побудова та аналіз економіко-математичної моделі у вигляді рівняння регресії (рівняння кореляційного зв’язку), що виражає залежність результативної ознаки від однієї або кількох ознак-факторів і дає змогу оцінити ступінь щільності зв’язку.

Використання методу кореляції і регресії дозволяє вирішити такі основні завдання:

- встановити характер і щільність зв’язку між досліджуваними явищами;
- визначити і кількісно виміряти ступінь впливу окремих факторів та їх комплексу на рівень досліджуваного явища;
- на підставі фактичних даних моделі залежності економічних показників від різних факторів розраховувати кількісні зміни аналізованого явища при прогнозуванні показників і давати об’єктивну оцінку діяльності підприємств.

Зв’язок між ознаками закладений у природі самих економічних явищ, тому за допомогою кореляційно-регресійного аналізу можна виразити об’єктивно існуючі закономірності економічних процесів.

Кореляційно-регресійний аналіз включає три етапи:

1. Математико-економічне моделювання.
2. Рішення прийнятої моделі шляхом знаходження параметрів кореляційного рівняння.
3. Оцінювання одержаних результатів.

Завдяки кореляційно-регресійному аналізу є можливість глибше дослідити взаємозв’язки економічних

явищ і процесів, виявити вплив факторів на результати господарської діяльності, виявити і підрахувати резерви підвищення ефективності виробництва. Все це позитивно позначається на здійсненні управлінської, маркетингової та інших видів діяльності, прийнятті економічно обґрунтованих господарських рішень.

Проведемо кореляційно-регресійний аналіз на основі фінансової звітності ТзОВ “Лабрадор Україна” за 2011-2015 рр. Для ТзОВ “Лабрадор Україна” доцільно дослідити щільність зв’язку між двома групами показників: рентабельністю власного капіталу та рентабельністю загального капіталу. Позначимо рентабельність власного капіталу  $A_i$ , а рентабельність загального капіталу –  $B_i$ . Вихідні дані для розрахунку коефіцієнта кореляції наведені в таблиці 3.

Таблиця 3

**Вихідні дані для розрахунку коефіцієнта кореляції**

Роки	2011	2012	2013	2014	2015
$A_i$	28,57	35,30	26,08	32,67	36,42
$B_i$	22,63	30,60	23,39	29,07	30,82

Розрахуємо сумарні та середні значення для  $A_i$  та  $B_i$ :

$$\sum_{i=1}^n A_i = 159,04;$$

$$\bar{A} = \frac{159,04}{5} = 31,81;$$

$$\sum_{i=1}^n B_i = 136,51;$$

$$\bar{B} = \frac{136,51}{5} = 27,30.$$

Для зручності розрахунку побудуємо допоміжну таблицю 4.

Таблиця 4

**Вихідні дані для визначення щільності зв’язку між показниками**

Роки	$(A_i - \bar{A})$	$(A_i - \bar{A})^2$	$(B_i - \bar{B})$	$(B_i - \bar{B})^2$	$(A_i - \bar{A}) \times (B_i - \bar{B})$
2011	-3,24	10,50	-4,67	21,81	15,13
2012	3,49	12,18	3,30	10,89	11,52
2013	-5,73	32,83	-3,91	15,29	22,40
2014	0,86	0,74	1,77	3,13	1,52
2015	4,61	21,25	3,52	12,39	16,23
Сума	X	77,50	X	63,51	66,80

Розраховуємо коефіцієнт кореляції за формулою 9:

$$Z_{xy} = \frac{\sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x}) \times (y_i - \bar{y})}{\sqrt{\sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})^2 \times (y_i - \bar{y})^2}} \quad (9)$$

$$Z_{xy} = \frac{66,80}{\sqrt{77,50 \times 63,51}} = 0,952$$

Оскільки коефіцієнт кореляції складає 0,952, можна стверджувати, що зв’язок між показниками дуже щільний.

Економіко-математична модель фінансового стану підприємства може бути представлена у вигляді рівняння регресії.

Найбільш простим і розповсюдженим випадком є подання економіко-математичної моделі у вигляді рівняння парної (тобто однофакторної) лінійної регресії, що виражається формулою 10 [2, с. 96]:

$$y = a_1 x + a_0 \quad (10)$$

Аналітичний вид залежності буде встановлений, якщо визначені коефіцієнти  $a_1$  та  $a_0$ .

Для цього використовується метод найменших квадратів та розв’язується система рівнянь відносно  $a_0$  і  $a_1$ . Отже, побудуємо рівняння регресії:

$$\begin{cases} na_0 + a_1 \sum_{i=1}^n x_i = \sum_{i=1}^n y_i, \\ a_0 \sum_{i=1}^n x_i + a_1 \sum_{i=1}^n x_i^2 = \sum_{i=1}^n x_i y_i \end{cases}$$

Параметри  $a_0$  і  $a_1$  мають певний економічний зміст:

$a_0$  – вільний член рівняння регресії;

$a_1$  – коефіцієнт регресії, що показує, на скільки одиниць змінюється  $y$  при збільшенні  $x$  на одну одиницю.

Якщо цей коефіцієнт додатний – зв’язок прямий, а якщо від’ємний – зв’язок між показниками обернений.

Для визначення невідомих необхідно знати число значення всіх інших величин, вхідних у систему:  $n$ ,  $\sum_{i=1}^n x_i$ ,  $\sum_{i=1}^n y_i$ ,  $\sum_{i=1}^n x_i^2$ ,  $\sum_{i=1}^n x_i y_i$ .

Кількість спостережень  $n$  легко визначається простим їхнім підрахунком, інші величини знаходяться за допомогою арифметичних операцій над даними спостережень – їхнім підсумовуванням або множенням, а потім підсумовуванням. Обчислення зручніше за все проводити в табличній формі.

Вихідні дані, порядок і результати обчислень величин, необхідних для вирішення системи нормальних рівнянь, представлені в таблиці 5.

Таблиця 5

**Вихідні й розрахункові дані для вирішення системи рівнянь**

Роки	2011	2012	2013	2014	2015
$A_i^2$	816,24	1246,09	680,17	1067,33	1326,42
$A_i \times B_i$	646,54	1080,18	610,01	949,72	1122,46

Отже, з таблиці 5 маємо:

$$\sum_{i=1}^n A_i^2 = 5136,25$$

$$\sum_{i=1}^n A_i \times B_i = 4408,91$$

За допомогою цих даних визначаємо параметри лінійного рівняння регресії.

Визначаємо  $a_0$  з першого рівняння:

$$a_0 = \frac{136,51 - 159,04a_1}{5}$$

Підставляємо отримане значення  $a_0$  в друге рівняння і розраховуємо  $a_1$ :

$$\left(\frac{136,51 - 159,04a_1}{5}\right) \times 159,04 + a_1 \times 5136,25 = 4408,91$$

$$a_1 = 0,87$$

Знаходимо  $a_0$ :

$$a_0 = \frac{136,51 - 159,04 \times 0,87}{5} = -0,37$$

Отже, лінійне рівняння регресії має вигляд:

$$y = 0,87x - 0,37$$

Оскільки коефіцієнт регресії додатний, то парна регресійна модель показує, що зростання рентабельності капіталу перебуває в прямій залежності від рентабельності власного капіталу.

Якщо підставити в отримане рівняння регресії відповідні значення фактора  $x$  за роками, то одержимо вирівняні значення рентабельності загального капіталу залежно від рентабельності його власного капіталу.

З рівняння регресії бачимо, що підвищення рентабельності власного капіталу на 1% забезпечує підвищення рівня рентабельності загального капіталу на 0,87%.

**Висновки і перспективи подальшого дослідження у даному напрямі.** На ефективність використання фінансових ресурсів підприємства впливає низка факторів. Їх виявлення і дослідження є важливим завданням фінансових служб суб'єктів господарювання. Таким чином, за результатами факторного аналізу рентабельності капіталу можна оцінити якість використання фінансових ресурсів підприємства. Якість рентабельності капіталу вважається високою, якщо її збільшення зумовлене підвищенням доходності операційної діяльності підприємства, прискоренням оборотності власного капіталу та підвищенням рівня незалежності від зовнішніх джерел фінансування. Низька якість рентабельності капіталу характеризується зниженням рівня доходів із підвищенням їх витратної частини, збільшенням обсягу залучення кредитних ресурсів та погіршенням економічної ситуації країни в цілому. Подальші дослідження у цьому напрямку мають бути спрямованими на розробку та апробування на практиці стохастичних моделей рентабельності капіталу, що сприятиме підвищенню якості економічного обґрунтування альтернатив при розробці варіантів та прийнятті управлінських рішень.

В результаті проведеного кореляційно-регресійного аналізу залежності рентабельності загального капіталу від рентабельності власного капіталу виявлено, що зв'язок між показниками дуже щільний і перебуває в прямій залежності. Кореляційно-регресійний аналіз дає можливість глибше досліджувати взаємозв'язки економічних явищ і процесів, знайти їх емпіричну форму залежності та виявити вплив

акторів на результати господарської діяльності. Тому подальші дослідження в даному напрямку є необхідними, оскільки результати кореляційно-регресійного аналізу позитивно позначаються на здійсненні управлінської, маркетингової та інших видів діяльності та прийнятті економічно обґрунтованих господарських рішень.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Загребя М. М. Теоретичні аспекти використання факторного аналізу при аналізі динаміки фінансового стану підприємства / М. М. Загребя // Збірник наукових праць КНТУ. – 2014. – Вип. 25. – С. 455-461.
2. Куліков П. М. Економіко-математичне моделювання фінансового стану підприємства : навч. посібник / П. М. Куліков, Г. А. Іващенко. – Х. : ІНЖЕК, 2010. – 152 с.
3. Лисенко А. М. Факторний аналіз рентабельності виробництва як основа моделювання альтернативних варіантів управлінських рішень / А. М. Лисенко, Ю. В. Кернасюк // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки : зб. наук. праць. – 2011. – Вип. 16. – С. 151-157.
4. Малярець Л. М. Проблеми концептуального аналізу та економіко-математичного моделювання підприємства / Л. М. Малярець // Українська наука: минуле, сучасне, майбутнє. – 2011. – Вип. 6. – С. 205-209.
5. Мних Є. В. Фінансовий аналіз : підручник / Є. В. Мних, Н. С. Барабаш. – К. : КНТЕУ, 2014. – 536 с.
6. Петрашук М. М. Використання методів кореляційно-регресійного аналізу для моделювання рівня фінансового забезпечення інноваційної діяльності в Україні / М. М. Петрашук // Ефективна економіка. – 2013. – Вип. 6. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2139>.

## REFERENCES

1. Zahreba, M. M. (2014), Teoretychni aspekty vykorystannia faktornoho analizu pry analizi dynamiky finansovoho stanu pidpriemstva, *Zbirnyk naukovykh prats' KNTU*, vyp. 25, s.455-461.
2. Kulikov, P. M. and Ivaschenko, H. A. (2010), *Ekonomiko-matematychne modeliuвання finansovoho stanu pidpriemstva*, INZhEK, Kh., 152 s.
3. Lysenko A. M. and Kernasiuk, Yu. V. (2011), Faktornyj analiz rentabel'nosti vyrobnytstva iak osnova modeliuвання al'ternatyvnykh variantiv upravlins'kykh rishen', *Naukovi pratsi Kirovohrads'koho natsional'noho tekhnichnoho universytetu. Ekonomichni nauky: zb. nauk. pr.*, vyp. 16, s. 151-157.
4. Maliarets', L. M. (2011), Problemy kontseptual'noho analizu ta ekonomiko-matematychnoho modeliuвання pidpriemstva, *Ukrains'ka nauka: mynule, suchasne, majbutnie*, vyp. 6, s. 205-209.
5. Mnykh, Ye. V. and Barabash, N. S. (2014), *Ffinansovij analiz*, KNTEU, K., 536 s.
6. Petraschuk, M. M. (2013), Vykorystannia metodiv koreliatsijno-rehresijnoho analizu dlia modeliuвання rivnia finansovoho zabezpechennia innovatsijnoi diial'nosti v Ukraini, *Efektivna ekonomika*, vyp. 6, available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2139>.

Бугіль С. Я.,  
к.е.н., доц., доцент кафедри державних та місцевих фінансів, Львівський національний університет імені Івана Франка, м. Львів

Сеник Р. Р.,  
магістр, Львівський національний університет імені Івана Франка, м. Львів

## ПРОБЛЕМИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА ШЛЯХИ ПОКРАЩЕННЯ УПРАВЛІННЯ МІСЦЕВИМИ БЮДЖЕТАМИ

**Анотація.** У статті здійснено аналіз складу та структури дохідної і видаткової частин місцевих бюджетів України за 2013-2015 роки. Визначено головні тенденції та проблеми функціонування місцевих бюджетів у сучасних умовах. Враховуючи мету даного дослідження, запропоновано шляхи покращення управління місцевими бюджетами за умов зміцнення фінансової самостійності місцевих бюджетів. З метою раціонального управління коштами місцевих бюджетів запропоновано використання програмно-цільового методу при плануванні видатків.

**Ключові слова:** місцеві бюджети, доходи місцевих бюджетів, видатки місцевих бюджетів, управління місцевими бюджетами, фінансова самостійність місцевих бюджетів.

Bugil S. Y.,  
Ph.D., Associate Professor, Associate Professor of the Department of State and Local Finances, Ivan Franko National University of Lviv, Lviv

Senyk R. R.,  
Master's degree student, Ivan Franko National University of Lviv, Lviv

## PROBLEMS OF FUNCTIONING AND WAYS OF IMPROVING LOCAL BUDGETS MANAGEMENT

**Abstract.** The article presents analysis of the composition and structure of profits and expenses of Ukraine's local budgets for 2013-2015. Key tendencies and problems of functioning of local budgets in present day conditions are identified. Considering the purpose of this research, the ways of improving management of local budgets are proposed in the conditions of strengthening of the financial independence of local budgets. For the purpose of efficient management of local budgets' funds, using the program-target method in planning expenses is proposed.

**Keywords:** local budgets, profits of local budgets, expenses of local budgets, management of local budgets, financial independence of local budgets.

**Постановка проблеми.** На сучасному етапі функціонування економіки місцеві бюджети розвиваються в умовах децентралізації бюджетної системи України. Передумовою ефективного функціонування та формування демократичної держави є незалежність органів місцевого самоврядування.

Місцеві бюджети займають важливе місце у бюджетній системі країни, вони виступають фінансовою базою місцевого самоврядування, здійснюють розподіл та перерозподіл ВВП між регіонами. Від належного функціонування місцевих бюджетів залежить ефективність фінансової політики та здатність розширювати економічне зростання регіонів України.

Однак на сьогодні є ряд проблем функціонування місцевих бюджетів, серед яких: нестабільність дохідної бази та відсутність оптимального перерозподілу фінансових ресурсів місцевих бюджетів.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Значний внесок у дослідження тенденцій формування та функціонування місцевих бюджетів у своїх працях зробили такі науковці, як: Д. Гладких, М. Кульчицький, О. Д. Василик, О. Катасонова, В. І. Рошило, Н. Б. Ярошевич та ін. Проблема фінансового забезпечення територіальних громад присвячено праці А. Буряченка, І. Луніної та ін. Однак, незважаючи на велику кількість праць у галузі місцевих бюджетів, питання, пов'язані з проблематикою наповнення



дохідної та здійснення видаткової частин місцевих бюджетів та подальшого їхнього розвитку, залишаються недостатньо дослідженими. І, враховуючи те, що в Україні спостерігається подальше проходження бюджетної реформи, необхідним є поглиблене дослідження цих питань.

самоврядування, не фінансуються повною мірою через брак коштів і дефіцит бюджету.

У Законі України “Про місцеве самоврядування в Україні” (1997 р.) подано визначення місцевого самоврядування, закріплено його принципи, основним із яких є принцип правової, організаційної та матеріально-фінансової основи місцевого самоврядування.

Таблиця 1

Доходи місцевих бюджетів України за 2013-2015 рр., млн. грн.  
(без міжбюджетних трансфертів) \*

Доходи	2013 рік	2014 рік	2015 рік	Відхилення 2015 р. до 2013 р.	
				%	млн. грн.
Загальний фонд	84 892,1	80 230,1	101 574,7	119,7	16 682,6
Спеціальний фонд	20 279,0	20 857,5	18 887,0	93,1	-1 392,0
Усього:	105 171,1	101 087,6	120 461,7	114,5	15 290,6

\* Складено автором на основі [4].

**Постановка завдання.** Метою статті є дослідження головних тенденцій і проблем функціонування місцевих бюджетів у сучасних умовах та розробка шляхів покращення управління ними за умов зміцнення фінансової самостійності місцевих бюджетів.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** На сьогодні місцеві бюджети займають досить великий обсяг фінансових ресурсів держави та посідають важливе місце у вирішенні соціально-економічних проблем у регіонах.

Важливою проблемою функціонування місцевих бюджетів є забезпечення збалансованого соціально-економічного розвитку регіонів та те, що досить багато зобов'язань, які покладено на органи місцевого

Цей Закон визначає, що бюджети місцевого самоврядування (місцеві бюджети) — це план утворення і використання фінансових ресурсів, необхідних для забезпечення функцій і повноважень місцевого самоврядування [1].

На думку вченого О. Д. Василика, місцеві бюджети — це збалансовані розрахунки доходів і витрат, які мобілізуються і витрачаються на відповідній території [2].

Доходи місцевих бюджетів є основою фінансової бази органів місцевого самоврядування, наявність яких закріплює економічну самостійність місцевих органів самоврядування, дозволяє активізувати господарську діяльність, розвивати інфраструктуру та фінансовий потенціал регіону, виявляти і використовувати резерви фінансових ресурсів, що

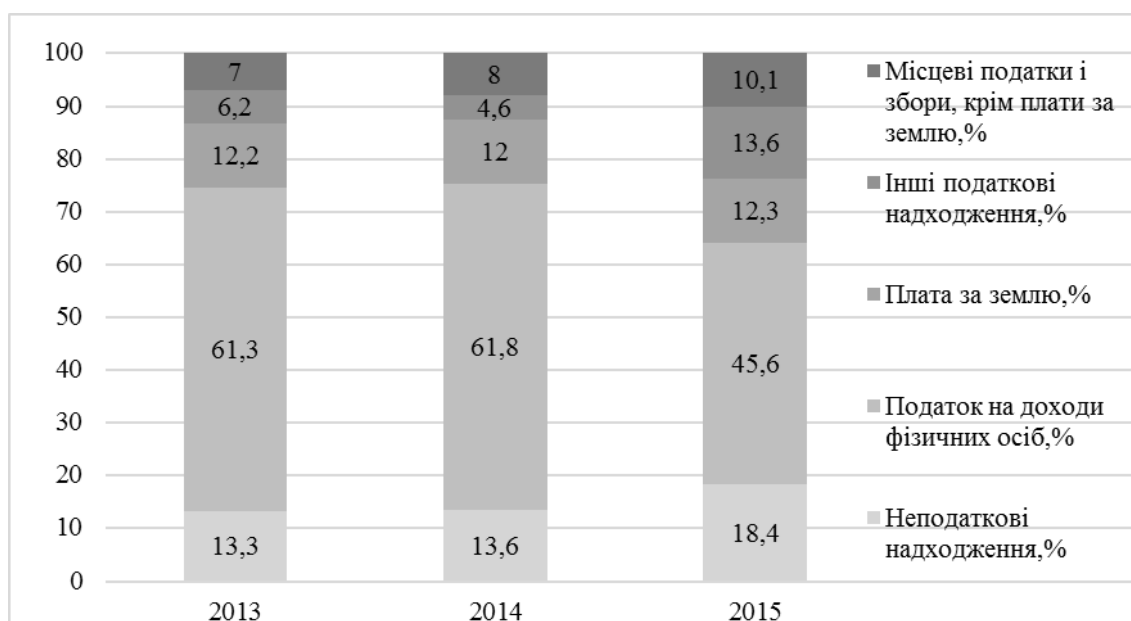


Рис. 1. Структура доходів місцевих бюджетів України за 2013-2015 рр. [4]

здатне розширити можливості місцевих органів влади у задоволенні потреб населення [3].

Проведений аналіз динаміки доходів місцевих бюджетів України за 2013-2015 рр. свідчить про нестабільність надходження доходів протягом аналізованого періоду. Так доходи спеціального фонду в 2015 році зменшилися на 1 392,0 млн. грн. Порівняно з 2013 роком, а доходи загального фонду збільшилися на 16 682,6 млн. грн. (табл. 1).

Частка доходів місцевих бюджетів у зведеному бюджеті в 2015 році становила 18,5 %, а це менше на 3,7 в.п. порівняно з попереднім роком. Як наслідок, знижується роль місцевих бюджетів у існуючій бюджетній системі України, і тоді виникає більша залежність місцевих бюджетів від трансфертів, які надаються державним бюджетом [4].

Структура доходів місцевих бюджетів України за 2013-2015 рр., представлена на рисунку 1, свідчить про те, що місцеві податки і збори не відігравали важливу роль у наповненні місцевих бюджетів, серед податкових надходжень найбільшу частку займав податок на доходи фізичних осіб.

З динаміки надходжень податку на доходи фізичних осіб за 2013-2015 рр., відображеної на рисунку 2, можна простежити негативну тенденцію до зменшення надходжень із цього податку, оскільки у 2015 році податок на доходи фізичних осіб склав 54,9 млрд. грн., що на 7,6 млрд. грн. (12,2 %) менше за попередній рік і свідчить про неефективну політику держави по відношенню до територій України.

– 4 749,5 млн. грн. (28,4%), неподаткові надходження – 1 670,0 млн. грн. (10 %), а найменшу частку становили надходження від урядів зарубіжних країн та міжнародних організацій – 2,0 млн. грн. (0,01 %) [5].

Проблема недостатності фінансових ресурсів у місцевих бюджетах для розвитку регіонів зумовлена низкою чинників, які здійснюють вплив на них:

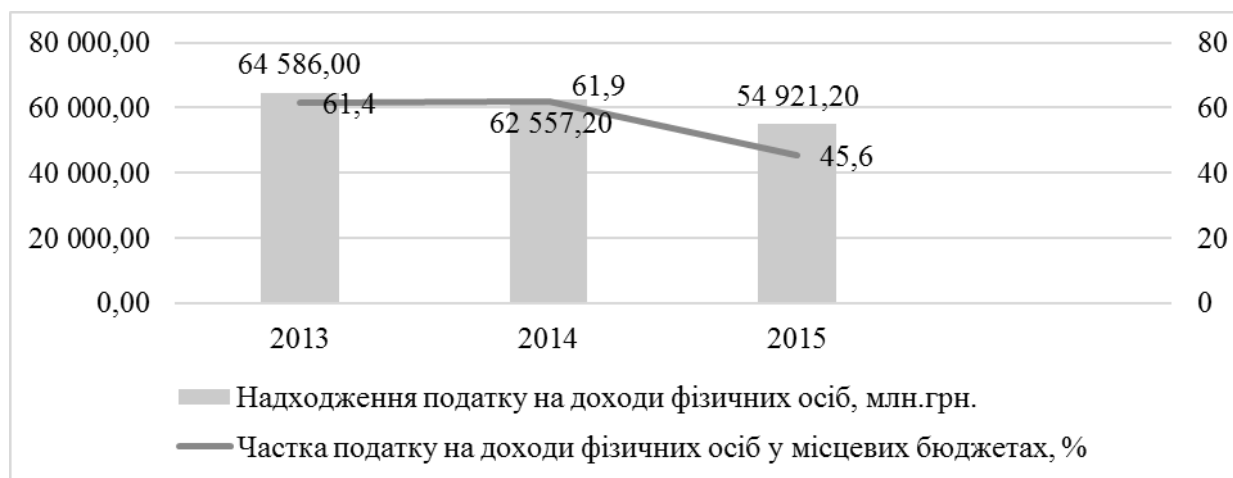
- більшість регіонів не мають достатньої податкової бази;

- непривабливість для інвесторів;

- не мають достатніх потенційних можливостей та об'єктів для залучення коштів міжнародних організацій на реалізацію своїх проектів.

Відповідно, такі регіони більше за інших потерпають від нестачі коштів і тому потребують використання різноманітних механізмів та інструментів фінансової підтримки свого розвитку з боку держави [6].

З метою зміцнення фінансової самостійності органів місцевої влади та підвищення ролі місцевих бюджетів у бюджетній системі України, на нашу думку, варто було б: перевести податок на доходи фізичних осіб до складу місцевих податків та 100 % перерахувати у місцеві бюджети органів місцевого самоврядування, також для розширення власної доходної бази місцевих бюджетів на всіх рівнях доцільним було б створити відповідні стимули для збільшення доходів та надати органам місцевого самоврядування можливість самостійно встановлювати та коригувати ставки місцевих податків.



**Рис. 2. Динаміка надходжень податку на доходи фізичних осіб за 2013-2015 рр. (складено автором на основі [4])**

Важливою складовою у доходах місцевих податків і зборів був єдиний податок, який у 2015 році становив 11,01 млрд. грн., а це на 48% більше за обсяг надходжень попереднього року. Зростання даного податку відбулося за рахунок збільшення кількості платників податків: фізичних осіб та суб'єктів малого підприємництва.

У серпні 2016 року найбільшу частку в доходах місцевих бюджетів становив ПДФО у сумі 6 794,3 млн. грн. (40,7%), друге місце зайняли місцеві податки і збори

Погоджуємося з думкою І. Луніної, яка вважає, що податки, які надходять до місцевих бюджетів, мають відповідати таким вимогам: вони не повинні мати значних регіональних відмінностей, якщо такі відмінності не пов'язані з наданням місцевих благ і послуг; не бути особливо чутливими до кон'юнктурних коливань; дія податків, що надходять до місцевих бюджетів, повинна бути обмежена відповідною територією або ж бути платою за послуги, які надаються на місцевому рівні [7, с. 368].

Потенційним додатковим джерелом наповнення місцевих бюджетів може стати запровадження нового податку, а саме: на благоустрій міста. Платниками податку будуть суб'єкти господарювання, метою діяльності яких є отримання прибутку. Ставка податку розраховуватиметься на 1 працюючого на місяць. Кошти від податку використовуватимуть на прибирання вулиць, парків, вивіз сміття, озеленення територій, придбання урн для сміття. Ставка податку – один неоподатковуваний мінімум доходів громадян на 1 працюючого на місяць. Запровадження цього податку дозволить вирішити побутові проблеми міста, що на сьогодні міський бюджет не має можливості профінансувати [8].

Оскільки розширенню доходної бази місцевих бюджетів сприяє розвиток у містах малого та середнього підприємництва, для України було б доцільним використання досвіду Франції, де муніципальна влада надає багатосторонню допомогу малому та середньому бізнесу: створення особливого режиму діяльності, встановлення пільгових ставок оподаткування, здійснення посередницько-комунікаційних функцій у взаємодії бізнесу з фінансово-кредитними організаціями, міжмуніципальне співробітництво та укладення відповідних угод із регіоном щодо надання допомоги невеликим підприємствам [9].

У соціально-економічному розвитку суспільства надзвичайно важливу роль відіграють видатки місцевих бюджетів, оскільки органи місцевого самоврядування повинні виконувати суспільні функції: надавати соціальні послуги та сприяти підвищенню життєвого рівня населення.

Структуру видатків загального і спеціального фондів місцевих бюджетів України за 2013-2015 роки наведено у таблиці 2, в якій можна простежити тенденцію до значного зростання видатків.

певні зміни, а саме: те, що структура їхня є соціальною, видатки місцевих бюджетів забезпечують виплати у соціальній сфері (соціальний захист і соціальне забезпечення, охорона здоров'я та освіта), а це спричиняє необхідність оплати роботи працівникам бюджетних установ, здійснення оплати комунальних послуг у цих установах, надання пільг і субсидій населенню, що у сукупності негативно впливає на недофінансування видатків розвитку. Тому є необхідність стимулювати соціально-економічний розвиток територій шляхом збільшення інвестиційної складової місцевих бюджетів (до бюджету розвитку збільшити надходження).

На нашу думку, одним зі шляхів подальшого розвитку та покращення управління видатками місцевих бюджетів України є використання програмно-цільового методу (ПЦМ), що на рівні місцевих бюджетів було впроваджено у 2009 році як спільний проект Міністерства фінансів України та Інституту бюджету та соціально-економічних досліджень, однак він надалі перебуває у стадії експерименту.

В останній редакції Бюджетного Кодексу України встановлено, що даний метод у бюджетному процесі на рівні місцевих бюджетів, які мають взаємовідносини з державним бюджетом, застосовується, починаючи зі складання їхніх проектів на 2017 р. [10]. Використання ПЦМ в Україні, що ефективно діє у більшості країн Європи та деяких регіонах України, дозволить більш раціонально використовувати обмежені бюджетні ресурси, можливим стане здійснення реалістичної оцінки майбутніх бюджетних надходжень та визнання майбутніх пріоритетів у фінансуванні видаткових потреб, шляхом прогнозування видатків на майбутні бюджетні періоди.

У межах новації щодо формування місцевих бюджетів на 2017 рік задля більш ефективного

Таблиця 2

**Видатки місцевих бюджетів України за 2013-2015 рр., млн. грн.  
(без міжбюджетних трансфертів) \***

Видатки	2013 рік	2014 рік	2015 рік	Відхилення 2015 р. до 2013 р	
				%	млн. грн.
Загальний фонд	194 900,9	188 756,1	233 359,8	119,7	38 458,9
Спеціальний фонд	23 335,2	34 731,6	43 565,4	186,7	20 230,2
Усього:	218 236,1	223 496,7	276 925,2	126,9	58 689,1

\* Складено автором на основі [4].

Станом на серпень 2016 року в складі видатків місцевих бюджетів України найбільшу частку займали видатки на соціальний захист та соціальне забезпечення - 7 576,5 млн. грн. (31,1 %). Велику частку становили видатки на охорону здоров'я – 5 041,9 млн. грн. (20,7 %), видатки на освіту – 4 876,7 млн. грн. (20,0 %), а найменше було спрямовано на духовний та фізичний розвиток - 944,5 млн. грн. (3,9 %) [5]. Тобто можна говорити про те, що в структурі видатків місцевих бюджетів відбулися

управління майном медичних та освітніх закладів, що належать до комунальної власності, видатки на комунальні послуги вже з 2017 року передаватимуться на фінансування цих закладів [11].

Також вважаємо, що для подальшого розвитку місцевих бюджетів доцільним буде застосовувати інноваційні підходи щодо прийняття рішень із питань бюджету для вибору оптимального напрямку використання коштів місцевих бюджетів у процесі їх виконання.

**Висновки і перспективи подальших досліджень у даному напрямі.** Отже, узагальнюючи результати проведеного дослідження, варто зазначити, що місцеві бюджети посідають важливе місце у соціально-економічному розвитку територій, а доходи місцевих бюджетів виступають фінансовою базою місцевого самоврядування.

У структурі доходів місцевих бюджетів України за 2013-2015 рр. найбільшу частку займали податкові надходження, а саме: податок на доходи фізичних осіб, однак у 2015 році спостерігалася негативна тенденція зменшення надходжень від цього податку порівняно з попереднім роком.

Аналіз доходів місцевих бюджетів за період 2013-2015 рр. свідчить про те, що місцеві податки і збори не відігравали важливу роль у наповненні місцевих бюджетів, а це знижує їхнє значення в існуючій бюджетній системі України.

Для зміцнення фінансової самостійності органів місцевої влади доцільним є: перевести податок на доходи фізичних осіб до складу місцевих податків та 100 % перерахувати у місцеві бюджети органів місцевого самоврядування та надати їм можливість самостійно встановлювати та коригувати ставки місцевих податків.

У структурі видатків місцевих бюджетів за 2013-2015 рр. була тенденція до значного їхнього зростання. Простежувалася надмірна соціальна спрямованість видатків місцевих бюджетів, що негативно впливає на недофінансування видатків розвитку території, тому є необхідність стимулювати соціально-економічний розвиток територій шляхом збільшення інвестиційної складової місцевих бюджетів.

Видатки місцевих бюджетів України, починаючи з 2017 року, будуть функціонувати із застосуванням ПЦМ.

Подальші дослідження повинні спрямовуватися на розробку дієвого механізму здійснення бюджетної політики, яка забезпечить ефективне функціонування місцевих бюджетів України.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Закон України “Про місцеве самоврядування в Україні” // Відомості Верховної Ради України. – 1997. – № 24 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/280/97-%D0%B2%D1%80>.
2. Василик О. Д. Теорія фінансів / О. Д. Василик. – К. : НІОС, 2000. — 416 с.
3. Васильєва Н. Підвищення соціальної спрямованості місцевих бюджетів / Н. Васильєва // Управління сучасним містом. – 2011. – № 1-3. – С. 171-179.
4. Бюджетний моніторинг за 2015 рік [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.ibser.org.ua/news/558/>.
5. Щомісячний моніторинг основних індикаторів бюджетної системи України станом на 01.09.2016 р. [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.ibser.org.ua/news/429/130731/>.

6. Напрями оптимізації фінансових механізмів підтримки регіонів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/1499/>.

7. Луніна І. О. Державні фінанси та реформування міжбюджетних відносин : монографія / І. О. Луніна. – К. : Наукова думка, 2006. – 432 с.

8. Попова С. П. Удосконалення наповнення місцевих бюджетів / С. П. Попова // Наукові праці КНТУ. Економічні науки. – 2010. – № 17. – С. 112-115.

9. Титар А. О. Зарубіжний досвід планування та прогнозування доходів місцевих бюджетів / А. О. Титар // Управління розвитком. – 2013. – № 16 (156). – С. 14-16.

10. Бюджетний кодекс України : Закон України від 08.07.2010 № 2456-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>.

11. У Міністерстві фінансів відбулась нарада щодо формування місцевих бюджетів на 2017 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=249272215&cat\\_id=244277212](http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=249272215&cat_id=244277212) - 31.08.2016.

## REFERENCES

1. Zakon Ukrainy “Pro mistseve samovriaduvannia v Ukraini” / Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy (1997), № 24, available at: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/280/97-%D0%B2%D1%80>.
2. Vasylyk, O. D. (2000), *Teoriia finansiv*, NIOS, K., 416 s.
3. Vasyl'ieva N. (2011), *Pidvyschennia sotsial'noi spriamovanosti mistsevykh biudzhativ*, *Upravlinnia suchasnym mistom*, № 1-3, s. 171-179.
4. Biudzhethnyj monitorynh za 2015 rik, available at: <http://www.ibser.org.ua/news/558/>.
5. Schomisiachnyj monitorynh osnovnykh indykatoriv biudzhethnoi systemy Ukrainy stanom na 01.09.2016 r., available at: <http://www.ibser.org.ua/news/429/130731/>.
6. Napriamy optymizatsii finansovykh mekhanizmiv pidtrymky rehioniv Ukrainy, available at: <http://www.niss.gov.ua/articles/1499/>.
7. Lunina, I. O. (2006), *Derzhavni finansy ta reformuvannia mizhbiudzhethnykh vidnosyn*, Naukova dumka, K., 432 s.
8. Popova, S. P. (2010), *Udoskonalennia napovnennia mistsevykh biudzhativ*, *Naukovi pratsi KNTU. Ekonomichni nauky*, №17, s. 112-115.
9. Tytar, A. O. (2013), *Zarubizhnyj dosvid planuvannia ta prohnozuvannia dokhodiv mistsevykh biudzhativ*, *Upravlinnia rozvytkom*, № 16 (156), s. 14-16.
10. Biudzhethnyj kodeks Ukrainy: Zakon Ukrainy vid 08.07.2010 № 2456-VI, available at: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>.
11. U Ministerstvi finansiv vidbulas' narada schodo formuvannia mistsevykh biudzhativ na 2017 rik, available at: [http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=249272215&cat\\_id=244277212](http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=249272215&cat_id=244277212) - 31.08.2016.

Костак З. Р.,

к.е.н., доц., доцент кафедри фінансово-економічної безпеки та банківського бізнесу, Львівський торговельно-економічний університет, м. Львів

## ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ РЕГІОНУ ТА ОЦІНКА ЇЇ БЕЗПЕКИ

***Анотація.** Розглянуто складові економічної безпеки регіону. На прикладі Львівської області здійснено оцінку фінансово-економічного стану господарського комплексу регіону за останні п'ять років. Висвітлено особливості інноваційно-інвестиційної складової фінансово-економічної безпеки Львівщини та здійснено її оцінку. Проведено аналіз кредитної та депозитної активності комерційних банків регіону. З метою підвищення рівня фінансово-економічної безпеки пропонується формування: центрів трансферу технологій у регіоні; інноваційної системи, яка би забезпечувала продуктивну взаємодію основних суб'єктів інноваційної економіки: бізнес-структур, науково-освітніх інститутів та органів влади.*

**Ключові слова:** фінансово-економічна діяльність, фінансово-економічна безпека, регіон, інноваційно-інвестиційна діяльність, інвестиції, інновації.

Kostak Z. R.,

Ph.D., Associate Professor, Associate Professor of the Department of Financial and Economic Security and Banking, Lviv University of Trade and Economics, Lviv

## FINANCIAL AND ECONOMIC ACTIVITY OF THE REGION AND EVALUATION OF ITS SECURITY

***Abstract.** Considered the components of the economic security of the region. On the example of Lviv region the evaluation of financial and economic state of economic sector in the region over the past five years is implemented. The peculiarities of innovative and investment components of the financial and economic security of Lviv region is highlighted and evaluated. The analysis of credit and deposit activity of commercial banks in the region is provided. In order to improve financial and economic security it is proposed to organize: technology transfer centers in the region; innovative system that provides productive cooperation among the main actors of innovative economy - businesses, educational institutions and state authorities.*

**Keywords:** financial and economic activity, economic and financial security, region, innovation and investment activity, investment, innovation.

**Постановка проблеми.** Перехід до ринкових відносин потребує вироблення ефективних і дієвих механізмів управління та регулювання фінансово-економічною діяльністю на регіональному рівні. Нехтування регіональною специфікою та особливостями розвитку певних територій спричиняє неконтрольовані політичні, економічні та соціальні наслідки.

Фінансовий стан господарського комплексу регіону – це загальна спроможність суб'єктів господарювання виконати після настання встановлених термінів їх оплати грошові зобов'язання і фінансово забезпечити свій сталий фінансово-економічний та соціальний розвиток в умовах фінансово-економічної нестабільності. Тому метою дослідження є оцінка рівня фінансово-економічної безпеки регіону (Львівської області) у розрізі основних її складових: інвестиційної, інноваційної та фінансової.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питанням формування фінансово-економічної безпеки

на мікро- та макrorівнях присвячено чимало публікацій вітчизняних науковців. Вагомий внесок у дослідження даної проблематики зробили Васильців Т., Преображенська О., Ткаченко С., Шевченко Л. [3, 7, 10, 11]. В їхніх роботах проведений ґрунтовний аналіз фінансово-економічної безпеки суб'єктів господарювання, визначені стратегія та механізми забезпечення фінансово-економічної безпеки тощо. Щодо регіональних аспектів формування фінансово-економічної безпеки, то значні напрацювання можна відмітити у Гук Н. та Антошкіна В. І. та ін. [4, 5]. Проте фінансово-економічна і політична нестабільність як у країні, так і в регіонах вимагає подальшого дослідження та аналізу вагомих складових фінансово-економічної безпеки та пошуку ефективних напрямів її забезпечення.

*Метою дослідження є оцінка складових фінансово-економічної безпеки регіону (Львівської області).*

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Головна особливість фінансів регіону як об'єкта дослідження визначається розумінням фінансових ресурсів регіону як суми ресурсів підприємств, організацій та коштів територіальних централізованих фондів, а також зовнішніх бюджетних та інших ресурсів, що спрямовуються на розвиток (підтримку) господарського комплексу регіону з метою забезпечення сталого соціально-економічного розвитку та забезпечення його безпеки у довгостроковій перспективі.

Основними складовими економічної безпеки на регіональному рівні вітчизняні науковці вважають: виробничу, яка характеризується наявністю ресурсної бази, умовами, що забезпечують інтеграційні процеси, сформованістю системи відтворення з урахуванням спеціалізації регіону; фінансову, що характеризується стійкістю фінансової та регіональної бюджетної системи, здатністю забезпечити соціально-економічну стабільність і розвиток регіону [5, 8].

Аналітики й експерти у сфері фінансово-економічної безпеки вважають, що економічна безпека регіону характеризується: раціональним використанням ресурсного, виробничого та інноваційного потенціалу; захищеністю від дестабілізуючих чинників; міцністю зв'язків між елементами регіональної економіки; збалансованістю міжрегіональних та зовнішньоекономічних відносин. Регіон при цьому розглядають як умовно замкнену систему і водночас як елемент макросистеми [4, с. 110]. Тож з метою визначення рівня фінансово-економічної безпеки регіону здійсимо оцінку його фінансово-економічного стану за допомогою таких основних соціально-економічних показників, як: обсяг прямих інвестицій в економіку регіону, абсолютний і відносний приріст валового регіонального продукту, співвідношення експорту та імпорту, обсяг інноваційно активних підприємств у регіоні, стан грошово-кредитного ринку тощо. Проаналізуємо поетапно кожний із вищенаведених показників за п'ять останніх років.

У сучасному динамічному світі інвестиції відіграють важливу роль. Їм можна відвести роль ядра економіки, рушійної сили національного виробництва. Проте внутрішніх ресурсів України для забезпечення фінансами національного господарства в належному обсязі не вистачає. У такій ситуації гостро постає питання залучення інвестицій з інших джерел, у т.ч. числі з-за кордону. Економіка України має значний ресурсний потенціал, в який чимало інвесторів можуть і хочуть вкладати свої кошти. Нестабільність, суперечливість та непрозорість законодавства не дозволяють повністю використати наявний інвестиційний потенціал. У сукупності із значним рівнем зношеності основних виробничих фондів (до 76,7%) проблема залучення іноземних коштів стає ще гострішою [7].

В Україні інвестиції є одним із найважливіших засобів забезпечення виходу країни з кризи, досягнення реальних структурних зрушень в економіці, технологічного переоснащення, підвищення якісних показників господарської діяльності на мікро- та макrorівнях, оновлення застарілих основних виробничих фондів. Тому вирішення питань ефективного залучення та використання іноземних інвестицій в Україні є одним із найбільш актуальних завдань економічної науки [2].

Аналізуючи інвестиційну активність підприємств Львівської області, слід відмітити позитивні зміни за останній рік. Так у січні-червні 2016 року в економіці області відбулося збільшення сукупного іноземного акціонерного капіталу (з урахуванням переоцінки, втрат, курсової різниці) на 11,8 млн. дол., або на 0,9 % відносно початку року. Станом на 1 липня 2016 року обсяг прямих іноземних інвестицій у розрахунку на одну особу у Львівській області склав 500,1 дол. США (в Україні – 1049,6 дол. США). Для більш поширеного аналізу інвестиційної активності регіону проведемо аналіз прямих інвестицій у Львівській області за 2011-2015 рр. (табл. 1).

Таблиця 1

Динаміка прямих інвестицій Львівської області за 2011-2015 рр. \*

Показники	На 01.01. 2012 р.	На 01.01. 2013 р.	На 01.01. 2014 р.	На 01.01. 2015 р.	На 01.01. 2016 р.	Абсолютне відхилення (+,-) 2015/2011 рр.	Темп приросту (скорочення) 2015/2011 рр.
Обсяг прямих іноземних інвестицій, млн. дол. США	1576,9	1637,8	1701,4	1374,6	1248,1	-328,8	-120,8
у % до початку року	109,0	118,0	103,9	80,8	90,8	-18,2	-116,7
Прямі інвестиції з регіону, млн. дол. США	26,8	27,4	43,8	38,1	34,5	7,7	-71,3

\* Джерело: [12].

Дані табл. 1 свідчать, що за аналізований період відбулося зменшення обсягів прямих іноземних інвестицій на 328,8 млн. дол. США. Проте позитивною динамікою характеризується обсяг прямих інвестицій із регіону, який за аналізований період зріс на 7,7 млн. дол. США. Така ситуація свідчить про те, що в Україні, зокрема і у Львівській області, відсутнє сприятливе інвестиційне середовище для припливу іноземного капіталу.

Вважаємо, що головна загроза економічній безпеці держави чи регіону – технологічне відставання. Ця загроза є спочатку непомітною, оскільки можна позичати знання зовні, але потім виникає залежність від інновацій зовнішнього походження. Крім того, загрозами економічній безпеці регіонів України можуть бути такі чинники:

- відсутність ефективної програми запобігання фінансовим кризам;
- критичний стан основних фондів у провідних галузях економіки;
- низька конкурентоспроможність продукції;
- структурні деформації різного типу;
- критична залежність економіки від зовнішніх ринків;
- нераціональна структура експорту;
- небезпечна експансія іноземного капіталу в стратегічних галузях;
- неефективність використання паливно-енергетичних ресурсів;
- “елементи тінізації” національної економіки [11].

З метою визначення інноваційної активності підприємств Львівської області проведемо аналіз даного виду діяльності за останні п'ять років. Дані табл. 2 свідчать, що 2015 р. був найбільш продуктивним у сфері інновацій. Так, у цьому році інноваційною діяльністю займалося 19,3% із загальної кількості промислових підприємств регіону з середньою кількістю працівників 50 осіб і більше. На інновації підприємства витратили 277,8 млн. грн., у т.ч. на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення – 202,8 млн. грн. (73,0% загального обсягу інноваційних витрат), на внутрішні та зовнішні науково-дослідні розробки – 48,6 млн. грн. (17,5%), на придбання інших зовнішніх знань (придбання нових технологій) – 1,5 млн. грн. (0,5%). Основним джерелом фінансування витрат на здійснення технологічних інновацій залишаються власні кошти підприємств (206,6 млн. грн.), на які припало 74,4% від загального обсягу.

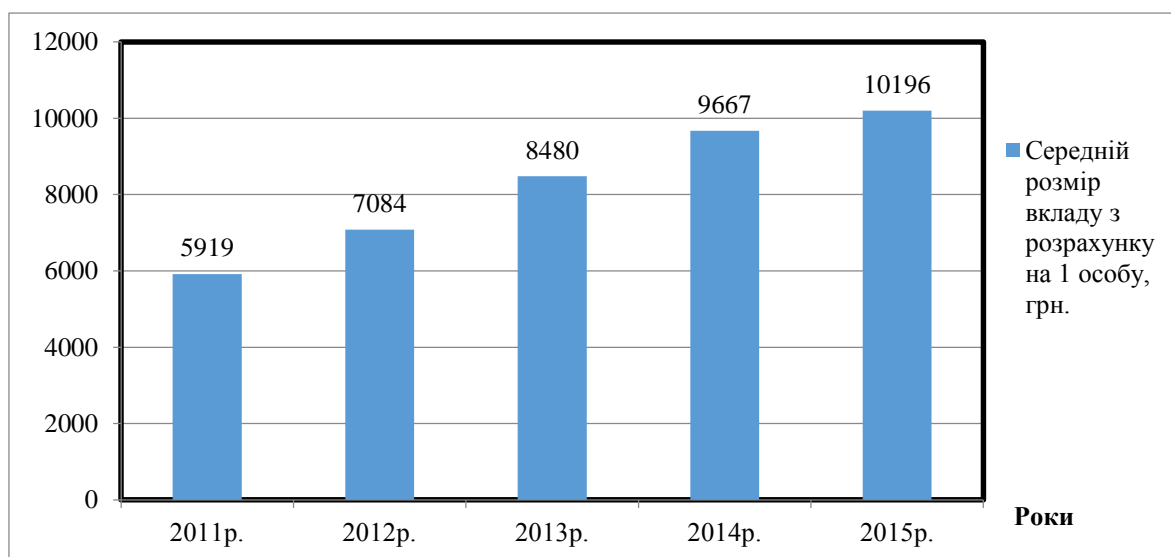
Частка кредитних коштів становила 12,3% (34,2 млн. грн.), коштів державного і місцевого бюджетів на інноваційну діяльність – 9,3% (25,9 млн. грн.). Значно зросли обсяги реалізованої інноваційної продукції у регіоні: якщо у 2011 році реалізовували 447,4 млн. грн. продукції, то у 2015 р. – на 1193,9 млн. грн.

Таблиця 2

**Динаміка впроваджених інновацій на промислових підприємствах Львівської області за 2011-2015 рр. \***

Показники	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	Відхилення (+,-) 2015/2011 рр.
Кількість інноваційно активних підприємств, одиниць	100	101	116	129	64	-36
Кількість інноваційно активних підприємств у % до загальної кількості промислових підприємств	13.2	13.4	16.6	16.4	19.3	6,1
Обсяг реалізованої інноваційної продукції, млн. грн.	447.4	658.1	849.5	731.9	1193.9	746,5
Обсяг реалізованої інноваційної продукції у % до загального обсягу промислової продукції	1.5	2.1	3.0	2.1	1.9	0,4
Обсяг інноваційних витрат у промисловості, млн. грн.	162.7	280.6	257.1	219.8	277.8	115,1
Впроваджено нових технологічних процесів, одиниць	39	46	47	60	49	10
Освоєно нових видів продукції, одиниць	119	115	111	132	251	132
з нових видів продукції освоєно нових видів техніки, одиниць	15	21	16	15	22	7

\* Джерело: [12].



**Рис. 1. Динаміка середнього розміру вкладу з розрахунком на 1 особу в Львівській області за 2011-2015 рр., грн. \***

\* Джерело: [12]

Єдиним негативним показником за період аналізу виявилось зменшення кількості інноваційно активних підприємств (якщо у 2011 р. було 100 інноваційно активних підприємств, то у 2015 р. – 64, тобто спостерігається зменшення на 36 одиниць).

В цілому можна відмітити позитивну динаміку впроваджених інновацій на промислових підприємствах Львівської області за 2011-2015 рр., що свідчить про перспективність даного виду діяльності як у межах регіону, так і по Україні й за її межами.

Важливим показником оцінки фінансового стану регіону, на нашу думку, є стабільна банківська система, яка характеризується здебільшого такими показниками, як: обсяги вкладень в установах комерційних банків, середній розмір вкладу в розрахунку

на одну особу (рис. 1, табл. 3), питома вага короткострокових та довгострокових кредитів, мережа банківських установ у Львівській області тощо.

З даних табл. 3 бачимо, що майже по всіх табличних показниках спостерігається позитивна динаміка. Так, за 2011-2015 рр. майже у два рази відбулося зростання загального обсягу вкладів населення Львівщини. Загальний обсяг строкових вкладів зріс на 7451 грн., а вкладів до запитання – на 3175 грн. Спостерігаючи за динамікою вкладів, бачимо, що населення Львівської області надає перевагу вкладенням у іноземній валюті (якщо у 2011 р. вклади у національній валюті становили 7765 грн., то у 2015 р. – 13768 грн., тобто зростання відбулося майже у два рази).

*Таблиця 3*

**Динаміка вкладів населення в установах комерційних банків Львівської області (на кінець року) за 2011-2015 рр. \***

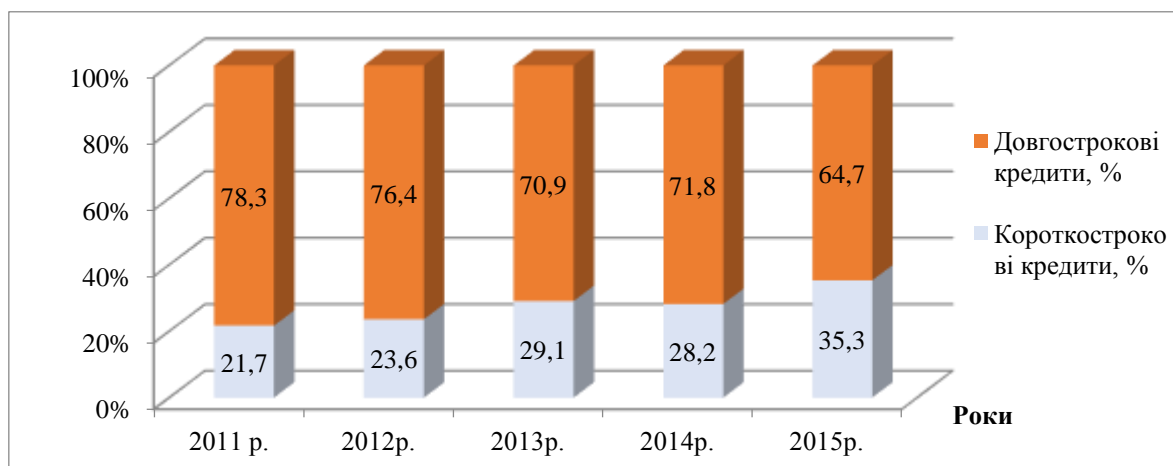
Показники	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	Відхилення (+,-) 2015/2011 рр.
Вклади населення, млн. грн.	14943	17870	21381	24357	25669	10726
Вклади населення (темп приросту, попередній рік=100%)	104,9	119,6	119,7	113,9	105,4	0,5
Строкові вклади, млн. грн.	12238	14918	18137	20111	19689	7451
Вклади до запитання, млн. грн.	2705	2952	3244	4246	5980	3275
У національній валюті, млн. грн.	7178	8114	11263	10874	11901	4723
У іноземній валюті, млн. грн.	7765	9756	10118	13483	13768	6003

\* Джерело: [12].



Далі проведемо аналіз кредитної активності комерційних банків Львівщини. Так, статистичні дані підтверджують те, що загальний обсяг вимог за наданими кредитами зріс на 1232 млн. грн. Негативними явищами у банківській сфері Львівської області є те, що: за період аналізу зросли обсяги кредитів, які надані в іноземній валюті (якщо у 2011 р. вони становили 7903 млн. грн., то у 2014 р. – 9133 млн. грн.); скоротилася питома вага довгострокових кредитів у загальному обсязі виданих кредитів (рис. 2).

технологій у промисловість; ліцензування, створення компаній, залучення контрактних робіт; консультування; організація фундаментальних і прикладних досліджень, орієнтованих в інтересах пріоритетних галузей регіону, участь у підготовці спеціалістів; сприяння укладенню наукових контрактів із зарубіжними фондами і компаніями тощо.



**Рис. 2.** Динаміка питомої ваги короткострокових та довгострокових кредитів у загальному обсязі кредитних вкладень у Львівській області за 2011-2015 рр. \*

\* Джерело: [12].

Так, за 2011-2015 рр. спостерігається скорочення даного виду кредитів, що свідчить про: зниження або неплатоспроможність позичальників, ризик неповернення кредитів, відсутність належної якості застави і т.д.

Отже, провівши аналіз фінансово-господарської діяльності Львівської області, слід відмітити наступне. На фоні позитивної динаміки більшості показників, а саме: зростання обсягів депозитних вкладів у комерційні банки (особливо строкових вкладів), виданих кредитів комерційними банками тощо, спостерігаємо поступове зменшення обсягів прямих іноземних інвестицій: якщо у 2012 р. їхнє значення становило 1637, 8 млн. дол. США, то вже у 2015 р. – 1259,1 млн. дол. США. Негативним моментом також є скорочення кількості інноваційно активних підприємств – на 36. Подібна ситуація є підтвердженням того, що і надалі у сфері інновацій основним джерелом фінансування інноваційної діяльності є власні кошти суб'єктів господарювання, яких здебільшого не вистачає на такий ризиковий вид діяльності.

З метою підвищення рівня фінансово-економічної безпеки слід активізувати інноваційно-інвестиційну складову її безпеки, зокрема у напрямку оптимізації фінансування інноваційної діяльності регіону пропонується формування регіональних центрів трансферу технологій, які повинні виконувати наступні завдання: запровадження університетських

**Висновки і перспективи подальших досліджень у даному напрямі.** Вважаємо, що ключовою умовою інноваційного типу розвитку для регіону повинна стати наявність ефективної інноваційної системи, на базі й у межах якої забезпечуватиметься продуктивна взаємодія основних суб'єктів інноваційної економіки: бізнес-структур різного типу і масштабу, науково-освітніх інститутів і органів влади, які сприятимуть розвитку економіки регіону та забезпеченню його фінансово-економічної безпеки.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Про основи національної безпеки : Закон України від 19.06.2003 р. № 964-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/964-15>.
2. Концепція забезпечення національної безпеки у фінансовій сфері № 569-р від 15.08.2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/569-2012-%D1%80>.
3. Фінансово-економічна безпека підприємств України: стратегія та механізми забезпечення : монографія / Т. Г. Васильців, В. І. Волошин, О. Р. Бойкевич, В. В. Каркавчук; [за ред. Т. Г. Васильціва]. – Львів, 2012. – 386 с.

4. Антошкін В. К. Економічна та національна безпека регіонів / В. К. Антошкін // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2014. – № 2 (26). – С. 108-109.

5. Гук Н. А. Теоретичні підходи до управління економічною безпекою регіонів / Н. А. Гук [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.nbu.gov.ua/portal/chem\\_biol/nvnlntu/19\\_4/278\\_Guk\\_19\\_4.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/chem_biol/nvnlntu/19_4/278_Guk_19_4.pdf).

6. Костак З. Р. Роль фінансово-економічної безпеки у стратегічному розвитку підприємницьких структур / З. Р. Костак // Вісник Львівської комерційної академії. – Львів : Видавництво Львівської комерційної академії, 2015. – Вип. 49. – С. 221-226. – (Серія економічна).

7. Преображенська О. С. Особливості управління фінансово-економічною безпекою підприємства / О. С. Преображенська // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – Вип. 3. – С. 384-387.

8. Проблеми управління економічною безпекою суб'єктів господарювання : монографія / [О. А. Кириченко, В. С. Сідак, С. М. Ляптев та ін.]. – К. : Ун-т економіки та права "КРОК", 2008.

9. Сусіденко О. В. Методи та критерії формування і підвищення фінансової безпеки підприємства / О. В. Сусіденко // Науковий вісник Ужгородського університету. – 2014. – Вип. 2(43). – С. 129-133.

10. Тельна Т. Методичні підходи щодо оцінки рівня фінансової безпеки підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://intkonf.org/telna-to-metodichni-pidhodi-schodo-otsinki-rivnya-inansovoyibezpeki-pidpriemstva>.

11. Ткаченко С. О. Формування системи безпеки фінансово-господарської діяльності підприємств: концептуальні засади та основні напрями / С. О. Ткаченко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://vistnic.stu.cn.ua/index.pl?task=arcl&l=en&j=7&id=10>.

12. Офіційний сайт Управління статистики у Львівській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.stat.lviv.ua>.

## REFERENCES

1. Pro osnovy natsional'noi bezpeky: Zakon Ukrainy vid 19.06.2003 r. № 964-IV, available at: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/964-15>.

2. Kontseptsiiia zabezpechennia natsional'noi bezpeky u finansovij sferi № 569-r vid 15.08.2012 r., available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/569-2012-%D1%80>.

3. Vasyl'tsiv, T. H. Voloshyn, V. I. Bojkevych, O. R. and Karkavchuk, V. V. (2012), *Finansovo-ekonomichna bezpeka pidpriemstv Ukrainy: stratehiia ta mekhanizmy zabezpechennia*, L'viv, 386 s.

4. Antoshkin, V. K. (2014), *Ekonomichna ta natsional'na bezpeka rehioniv, Visnyk Berdians'koho universytetu menedzhmentu i biznesu*, № 2 (26), s. 108-109.

5. Huk, N. A. Teoretychni pidkhody do upravlinnia ekonomichnoiu bezpekoiu rehioniv, available at: [http://www.nbu.gov.ua/portal/chem\\_biol/nvnlntu/19\\_4/278\\_Guk\\_19\\_4.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/chem_biol/nvnlntu/19_4/278_Guk_19_4.pdf).

6. Kostak, Z. R. (2015), *Rol' finansovo-ekonomichnoi bezpeky u stratehichnomu rozvytku pidpriemnyts'kykh struktur, Visnyk L'vivs'koi komertsijnoi akademii*, vyp. 49, Vydavnytstvo L'vivs'koi komertsijnoi akademii, L'viv, s. 221-226.

7. Preobrazhens'ka, O. S. (2015), *Osoblyvosti upravlinnia finansovo-ekonomichnoiu bezpekoiu pidpriemstva, Hlobal'ni ta natsional'ni problemy ekonomiky*, vyp. 3, s. 384-387.

8. *Problemy upravlinnia ekonomichnoiu bezpekoiu sub'iektiv hospodariuvannia*, O. A. Kyrychenko, V. S. Sidak, S. M. Laptiev ta in. (2008), *Un-t ekonomiky ta prava "KROK"*, K.

9. Susidenko, O. V. (2014), *Metody ta kryterii formuvannia i pidvyschennia finansovoi bezpeky pidpriemstva, Naukovyj visnyk Uzhorods'koho universytetu*, vyp. 2(43), s. 129-133.

10. Tiel'na T. *Metodychni pidkhody schodo otsinky rivnia finansovoi bezpeky pidpriemstva*, available at: <http://intkonf.org/telna-to-metodichni-pidhodi-schodo-otsinki-rivnya-inansovoyibezpeki-pidpriemstva>.

11. Tkachenko, S. O. *Formuvannia systemy bezpeky finansovo-hospodars'koi diial'nosti pidpriemstv: kontseptual'ni zasady ta osnovni napriamy*, available at: <http://vistnic.stu.cn.ua/index.pl?task=arcl&l=en&j=7&id=10>.

12. *Ofitsijnyj sajt Upravlinnia statystyky u L'vivs'kij oblasti*, available at: <http://www.stat.lviv.ua>.

*Андрейків Т. Я.,*

*к.е.н., доц., доцент кафедри фінансів, кредиту та страхування, Львівський торговельно-економічний університет, м. Львів*

*Канцір І. А.,*

*к.е.н., доц., доцент кафедри економіки та менеджменту, Інститут інноваційної освіти Київського національного університету будівництва і архітектури, м. Київ*

*Сенищ П. М.,*

*к.е.н., доц., доцент кафедри банківської справи ДВНЗ «Університет банківської справи», м. Київ*

## **КОНЦЕПЦІЯ ФІНАНСОВОЇ СТАБІЛЬНОСТІ: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД**

***Анотація.** Проаналізовано сутність стабільності в контексті макроекономіки та фінансів. Визначено фінансову стабільність як здатність фінансової системи протистояти негативним тенденціям та явищам у фінансовому секторі. Окреслено заходи забезпечення фінансової стабільності: вдосконалення нормативно-правової бази; посилення конкурентоспроможності агентів економічної діяльності; реіндустріалізація промислового сектора; розширення внутрішнього ринку; зростання кількісних та якісних показників фінансових активів та послуг; пом'якшення інвестиційного клімату; стабілізація національної грошової одиниці; імплементація заходів макропруденційного характеру. Зроблено висновок, що основним завданням макропруденційної політики виступає забезпечення стабільності фінансової системи, здатності протистояння системним ризикам, знижуючи при цьому волатильність фінансового циклу.*

**Ключові слова:** фінансовий сектор, фінансова стабільність, макроекономічна стабільність, стабільність, системні ризики, макропруденційна політика.

*Andreikiv T. J.,*

*Ph.D., Associate Professor, Associate Professor of the Department of Finances, Credit and Insurance, Lviv University of Trade and Economics, Lviv*

*Kantsir I. A.,*

*Ph.D., Associate Professor, Associate Professor of the Department of Economics and Management, Institute of Innovative Education of Kyiv National University of Construction and Architecture, Kyiv*

*Senysch P. M.,*

*Ph.D., Associate Professor, Associate Professor of the Department of Banking, SHEE "University of Banking", Kyiv*

## **THE CONCEPT OF FINANCIAL STABILITY: THEORETICAL AND METHODICAL APPROACH**

***Abstract.** The essence of stability in the context of macroeconomics and finance is analyzed. The financial stability is defined as an ability of the financial system to resist negative trends and phenomena in the financial sector. The measures to ensure financial stability are outlined, in particular: improvement of the regulatory and legal framework; strengthening the competitiveness of economic agents; reindustrialization of industrial sector; expansion of the domestic market; growth of quantitative and qualitative indicators of financial assets and services; mitigating of the investment climate; stabilization of the national currency; implementation of macroprudential measures. Concluded that the main task of macroprudential policy is to ensure the stability of the financial system, its ability to resist systemic risks, while reducing the volatility of the financial cycle.*

**Keywords:** financial sector, financial stability, macroeconomic stability, stability and systemic risks, macroprudential policy.

**Постановка проблеми.** Інтеграція України до глобального економічного простору не лише відкриває можливості розвитку фінансового сектора, але й спонукає виникнення потенційних загроз, домінуючою з яких вважається нездатність фінансової системи протистояти системним шоковим явищам. Адекватною реакцією на виклики сьогодення є посилення зацікавленості держави у забезпеченні стабільного розвитку національної економіки, а, відтак, запобігання та протидія дестабілізуючим чинникам у фінансово-економічній сфері. У цьому контексті особливої вагомості набуває дослідження стратегічних пріоритетів забезпечення фінансової стабільності, детінізація економіки та імплементація антикризових заходів у всіх сферах та рівнях національної економіки.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Вагомим внеском у дослідженні питання забезпечення стабільного та ефективного розвитку держави в контексті фінансово-економічного поступу виступають праці вітчизняних учених: О. Барановського, Я. Белінської, В. Коваленко, В. Міщенко, С. Міщенко, С. Науменкової, Б. Пшика, Т. Унковської, С. Мочерного, І. Михасюка, С. Панчишина та ін. Незважаючи на чималий науковий доробок, теоретичні та науково-практичні аспекти стабільного розвитку всіх секторів економіки залишаються недостатньо розробленими. Існує гостра потреба в комплексних системних дослідженнях сутності та ролі фінансової стабільності.

**Постановка завдання.** Метою даного дослідження є поглиблення теоретичних положень й обґрунтування пропозицій щодо вдосконалення шляхів стабільного та ефективного розвитку фінансового сектора національної економіки.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** У сучасному суспільстві під впливом державної політики формуються принципово нові підходи до стабілізації фінансової ситуації на макро- та мікрорівнях, диференціація яких безпосередньо пов'язана з тлумаченням дефініції "стабільність".

Стабільність – це стан сталого функціонування всіх складових економіко-правових та політичних відносин на засадах збалансованості інтересів основних суспільних груп, у якості критерію стану функціонування суспільства.

У фінансово-економічному аспекті виокремлюють два домінуючі підходи до стабільності: 1) макроекономічний; 2) фінансовий.

Макроекономічна стабільність – це стан рівноваги національної економіки, який сприяє економічному зростанню, стабільності грошової одиниці та зміцненню позиції держави на міжнародній арені.

Макроекономічна стабільність забезпечує економічне зростання, яке досягається на основі підвищення ефективності виробництва із застосуванням досягнень науки і техніки, повної зайнятості – забезпечення робочими місцями всіх, хто бажає і здатний працювати, сталих цін (рівня інфляції), досягнення

рівноваги у зовнішньоекономічних зв'язках, що відповідно відображається у сталому курсі національної валюти та активному сальдо платіжного балансу [1]. Гарантом макроекономічної стабільності виступають політична стабільність; цінова стабільність; ефективний розвиток усіх сфер економіки (народного господарства); забезпечення рівноваги на ринку праці.

Макроекономічна стабільність – це:

- по-перше, економічне зростання, яке забезпечується через підвищення ефективності виробництва із застосуванням досягнень науки і техніки;

- по-друге, повна зайнятість – забезпечення робочими місцями всіх, хто бажає і здатний працювати;

- по-третє, стабільний рівень цін, оскільки зростання рівня цін ускладнює господарські зв'язки економічних суб'єктів, знижує реальні доходи населення і знецінює заощадження;

- по-четверте, досягнення рівноваги у зовнішньоекономічних зв'язках, що відповідно відображається у стабільному курсі національної валюти та активному сальдо платіжного балансу [2].

Макроекономічна стабільність безпосередньо пов'язана зі стабільністю фінансовою, адже без ефективного функціонування фінансової системи в розрізі усіх її інституцій неможливо забезпечити поступ економіки, цінову стабільність, зайнятість населення.

Фінансова стабільність – це стійкий стан фінансової системи країни, що дає змогу забезпечити безперебійне здійснення розрахунків в економіці, високий рівень довіри до фінансово-кредитних установ, відсутність надмірної можливості управління фінансовими ризиками, а також запас міцності у фінансовій системі, що дає змогу протистояти негативним економічним шокам у майбутньому та запобігати їх негативному впливу на економіку [3, с. 92].

Фінансова стабільність національної економіки може бути визначена як такий режим її функціонування, коли вона перебуває в динамічному стані фінансової рівноваги, тобто в разі екзогенних або ендогенних шоків її відхилення від рівноваги залишається у заданих межах і вона здатна повернутися в режим фінансової рівноваги [4, с. 17-18].

Досить часто фінансова стабільність визначається з позиції антагонізму, тобто як противага фінансовій нестабільності.

Фінансова стабільність – це відсутність нестабільності, ситуації, в якій економічна діяльність перебуває під негативним впливом коливань цін на фінансові активи або існує нездатність фінансових установ виконувати взяті на себе зобов'язання [2].

Слушною та виваженою видається позиція, згідно з якою стабільність фінансової системи – це здатність ефективного функціонування всіх каналів формування, розподілу та перерозподілу фінансових ресурсів між усіма суб'єктами економіки з метою стратегічного розвитку в умовах сучасних викликів [5, с. 14]. Адже стабільно вважається така фінансова система, яка безперервно й ефективно виконує всі свої функції, навіть за умов значних неочікуваних і негативних шоків.

Об'єктивним атрибутом фінансової стабільності виступають: політична стабільність, інвестиційна привабливість, відсутність екзогенних та ендегенних шоківих явищ.

Вразливість фінансової стабільності визначається ступенем невідповідності структури фінансової системи в цілому та якості фінансових послуг зокрема потребам фінансових інститутів та реального сектора економіки у швидкості обігу і структурі потоків ліквідності за термінами, валютою, напрямками використання, тобто "ризиком" [6, с. 63].

Фінансова стабільність залежить від низки чинників, найвагомими з яких є: стабільність уряду; інвестиційна привабливість; внутрішні й зовнішні конфлікти; рівень корупції; мілітаризація країни (війни); релігійні тиски; проблеми законодавства; етнічні проблеми; рівень бюрократії, демократії, соціальної нерівності; ВВП на одну особу населення; динаміка зростання реального ВВП; рівень інфляції; дефіцит бюджету, поточний рахунок у відсотках до ВВП; фінансові ризики; зовнішній борг у відсотках до ВВП; обслуговування зовнішнього боргу протягом року, поточний рахунок за останні 12 місяців у відсотках до річного експорту товарів і послуг; чиста міжнародна ліквідність (міжнародні резерви) в місяцях імпорту; стабільність курсу національної валюти (відсотки зміни протягом року); стабільність фондового ринку [7, с. 79].

Фінансовий сектор економіки України перебуває під впливом ендегенних та екзогенних загроз, зокрема це:

-військові дії на території України;

-анексія окремих територій, наявність торговельного ембарго на імпорту українських продовольчих товарів на територію Російської Федерації (за даними НБУ – зниження експорту на 1,3 млрд. дол. США);

-волатильність цін на окремі позиції українського експорту (чорна металургія та продукція сільськогосподарського характеру), у зв'язку з можливістю третьої хвилі глобальної фінансової кризи та зниженням цін на світових ринках;

-несприятливий інвестиційний клімат для інвесторів-нерезидентів (непрозорі умови ведення бізнесу; невважена фіскальна політика; високий рівень ендегенних ризиків).

Забезпечення фінансової стабільності на макрорівні реалізується шляхом впровадження стабілізуючих заходів, метою яких є забезпечення ефективного функціонування фінансової системи та її спроможність протистояти системним шокам.

Відповідно до напрямів поширення шоків системних ризиків можна виділити наступні напрями політики забезпечення фінансової стабільності:

1) визначення джерел ризиків шляхом виявлення "слабких місць" фінансової системи;

2) дослідження каналів трансмісійного механізму з метою отримання інформації про найбільш вірогідні напрями поширення ризиків в економічній системі;

3) кількісна оцінка ризиків та прогнозування можливих наслідків їх реалізації на основі інформації про вразливі місця фінансової системи;

4) визначення пріоритетів і відповідних заходів політики зміцнення фінансової системи та зменшення схильності до ризиків економічних агентів, тобто перехід інформації про ризики фінансової стабільності у знання про напрями і форми регулюючого впливу на фінансову систему [6, с. 66].

Ефективним методом забезпечення фінансової стабільності виступає перехід від мікро- до макропруденційного регулювання, яке сприяє підвищенню ефективності державного регулювання та нагляду за всіма елементами фінансової системи з метою її стабілізації та стійкості (опірності) до шоків.

Макропруденційна політика – це створення та застосування набору пруденційних інструментів для обмеження системних ризиків [8, с. 3]. Основним завданням макропруденційної політики виступає забезпечення стабільності фінансової системи, здатності протистояння системним ризикам, знижуючи при цьому волатильність фінансового циклу.

Макропруденційний підхід до управління фінансовою системою покликаний забезпечити раціональне розміщення та ефективне використання фінансових ресурсів і на цій основі – внутрішню та зовнішню стабільність економічної системи.

Характерною рисою макропруденційного підходу вважається запобігання та протидія системним ризикам, забезпечення раціонального розміщення та ефективного використання фінансових ресурсів. Поставлені цілі досягаються шляхом застосування пруденційних заходів за такими напрямками: нарощування довгострокових інвестицій у реальний сектор та фінансування модернізаційних процесів; розвиток інфраструктури і підвищення стійкості вітчизняного фінансового ринку; реформування інституційних засад фінансового регулювання; підвищення фінансової стійкості окремих фінансових установ; посилення антициклічного характеру регулювання.

Основою стабільності фінансової системи мають стати висока норма накопичення та капіталізація фінансового сектора, низькі регулятивні витрати, збалансоване з потребами економічного розвитку фіскальне навантаження, що не стримує інвестиційний процес, сталі темпи інфляції та передбачуваний валютний курс, збалансованість грошового попиту на внутрішні й зовнішні ресурси, працюючі механізми перерозподілу капіталів між секторами економіки, ефективна система моніторингу за системними ризиками, дієва система державної підтримки та фінансування пріоритетних напрямів економічної діяльності [9, с. 73].

Основними пріоритетами стабільного фінансово-економічного розвитку економіки в умовах сьогодення виступають:

-підвищення якості планування економічного розвитку та зміцнення інституційної бази управління;

-посилення конкурентоспроможності агентів економічної діяльності на основі фінансового стимулювання та забезпечення інновацій;

- комплексна реіндустріалізація промислового сектора;
- розширення внутрішнього ринку;
- зростання кількісних та якісних показників фінансових активів та послуг;
- залучення іноземних інвестицій на паритетних засадах, пом'якшення інвестиційного клімату;
- стабілізація національної грошової одиниці.

**Висновки і перспективи подальших досліджень у даному напрямі.** Фінансова стабільність – це здатність фінансової системи протистояти негативним тенденціям та явищам у фінансовому секторі, які здатні вплинути на процес економічного зростання.

Для досягнення фінансової стабільності з метою запобігання системним ризикам та подолання дисбалансів необхідно забезпечити гнучкість фінансової політики та її вдосконалення відповідно до сучасних викликів; створити незалежний державний управлінський орган, метою діяльності якого є забезпечення фінансової стабільності, здійснення контролю за системними ризиками та реалізація заходів макропруденційного характеру.

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Macroeconomic Stability // The Reut Institute [Electronic resource]. – Accessed mode : <http://reutinstitute.org/Publication.aspx?PublicationId=1299>.
2. Crockett A. The Theory and Practice of Financial Stability / A. Crockett // *GEI Newsletter Issue. Global Economic Institutions*. – 1997. – № 6 [Electronic resource]. – Accessed mode: <http://www.cepr.org/gei/brep2.htm>.
3. Пшик Б. І. Фінансова стабільність : сутність та особливості прояву [Текст] / Б. І. Пшик // *Вісник СевНТУ : збірник наукових праць*. – Севастополь, 2013. – Вип. 138/2013. – С. 91-96. – (Економіка і фінанси).
4. Унковська Т. Є. Системне розуміння фінансової стабільності: розв'язання парадоксів / Т. Є. Унковська // *Економічна теорія*. – 2009. – № 4. – С. 17-18.
5. Ишина И. В. Формирование национальной финансовой системы в современных экономических условиях / И. В. Ишина // *Аудит и финансовый анализ*. – 2014. – № 2. – С. 14.
6. Белінська Я. П. Фінансова стабільність: сутність та напрями забезпечення [Текст] / Я. П. Белінська, В. П. Биховченко // *Стратегічні пріоритети*. – 2010. – № 4 (17). – С. 57-67.

7. Любіч О. О. Фінансова стабільність та інструменти запобігання фінансовим кризам: міжнародний досвід і рекомендації для України / О. О. Любіч, В. М. Домрачев // *Фінанси України*. – 2011. – № 5. – С. 79.

8. Петрик О. І. Основні аспекти макропруденційної політики в сучасних умовах [Текст] / О. І. Петрик // *Вісник НБУ*. – 2013. – № 9. – С. 3.

9. Белінська Я. В. Механізм забезпечення фінансової стабільності: структура, інструменти, напрями розвитку [Текст] / Я. В. Белінська, В. П. Биховченко // *Стратегічні пріоритети*. – 2012. – № 1 (22). – С. 72-84.

10. Євтушенко Н. М. Макроекономічна стабільність в Україні / Н. М. Євтушенко, І. М. Макарчук, Л. М. Яременко // *Молодий вчений*. – 2016. – № 3 (30). – С. 75.

#### REFERENCES

1. Macroeconomic Stability, available at : <http://reutinstitute.org/Publication.aspx?PublicationId=1299>.
2. Crockett A. (1997), The Theory and Practice of Financial Stability, *GEI Newsletter Issue. Global Economic Institutions*, vol. 6.
3. Pshyk, B. I. (2013), Finansova stabil'nist' : sutnist' ta osoblyvosti proiavu [Tekst], *Visnyk SevNTU : zbirnyk naukovykh prats'*, vyp. 138/2013, Sevastopol', s. 91-96.
4. Unkov'ska, T. Ye. (2009), Systemne rozuminnia finansovoi stabil'nosti: rozv'iazannia paradoksim, *Ekonomichna teoriia*, №4, s. 17-18.
5. Ishina, I. V. (2014), Formirovanie nacional'noj finansovoj sistemy v sovremennykh jekonomicheskikh uslovijah, *Audit i finansovyj analiz*, № 2, s. 14.
6. Belins'ka, Ya. P. and Bykhovchenko, V. P. (2010), Finansova stabil'nist': sutnist' ta napriamy zabezpechennia [Tekst], *Stratehichni priorytety*, № 4 (17), s. 57-67.
7. Liubich, O. O. and Domrachev, V. M. (2011), Finansova stabil'nist' ta instrumenty zapobihannia finansovym kryzam: mizhnarodnyj dosvid i rekomendatsii dlia Ukrainy, *Finansy Ukrainy*, № 5, s. 79.
8. Petryk, O. I. (2013), Osnovni aspekty makroprudentsijnoi polityky v suchasnykh umovakh [Tekst], *Visnyk NBU*, № 9, s. 3.
9. Belins'ka, Ya. V. and Bykhovchenko, V. P. (2012), Mekhanizm zabezpechennia finansovoi stabil'nosti: struktura, instrumenty, napriamy rozvytku [Tekst], *Stratehichni priorytety*, №1 (22), s. 72-84.
10. Yevtushenko, N. M. Makarchuk, I. M. and Yaremenko, L. M. (2016), Makroekonomichna stabil'nist' v Ukraini, *Molodyj vchenyj*, № 3 (30), s. 75.

УДК 658.16

Мицак О. В.,

к.е.н., доц., доцент кафедри фінансів, кредиту та страхування, Львівський торговельно-економічний університет, м. Львів

Чуй І. Р.,

к.е.н., доц., доцент кафедри фінансів, кредиту та страхування, Львівський торговельно-економічний університет, м. Львів

Демковська О. І.,

аспірант, Львівський торговельно-економічний університет, м. Львів

## ІДЕНТИФІКАЦІЯ ТА МЕТОДИКА ОЦІНЮВАННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЇХ ФІНАНСОВОЇ РІВНОВАГИ

***Анотація.** Визначено значення якісного фінансового забезпечення як умови діяльності підприємств за кризового стану економіки. Розглянуті основні аспекти сутності та характеристики категорії "фінансова стійкість", її вплив на оцінку ризиковості й конкурентоздатності діяльності, фінансовий стан і рівень фінансово-економічної безпеки підприємств. На основі дослідження коефіцієнтів фінансової стійкості, в основі яких передбачено використання поділу капіталу за джерелами формування і термінами використання, запропоновано застосовувати їх як основні індикатори в процесі оцінювання фінансової стійкості. Окреслено необхідність диференціації їх значень як критеріїв у оцінюванні фінансової стійкості підприємств за умов трансформаційних процесів в економічній системі при визначенні рівня їх фінансової рівноваги та перспективності реалізації завдань стратегічного розвитку.*

**Ключові слова:** підприємство, власний капітал, залучений капітал, постійний капітал, фінансова стійкість, фінансова незалежність, довгострокова фінансова незалежність, критерії оцінювання.

Mytsak O. V.,

Ph.D., Associate Professor, Associate Professor of the Department of Finances, Credit and Insurance, Lviv University of Trade and Economics, Lviv

Chuy I. R.,

Ph.D., Associate Professor, Associate Professor of the Department of Finances, Credit and Insurance, Lviv University of Trade and Economics, Lviv

Demkovska O. I.,

Postgraduate, Department of Finances, Credit and Insurance, Lviv University of Trade and Economics, Lviv

## IDENTIFICATION AND EVALUATION METHODS OF FINANCIAL STABILITY OF ENTERPRISES TO ENSURE THEIR FINANCIAL BALANCE

**Abstract.** The importance of qualitative financial providing as a prerequisite of enterprises activity in the conditions of economic crisis was determined. The basic aspects of the essence and characteristics of the category of "financial stability", its impact on the assessment of risks and the competitiveness of business operations, financial condition and the level of financial and economic security of enterprises are considered. Based on a study of coefficients of financial stability, which allow the use of capital division by sources of formation and terms of use, proposed to use them as key indicators in assessing financial stability. Outlined the need to differentiate their values as criteria in assessing the financial stability of enterprises in the conditions of transformational processes in the economic system, in determining the level of their financial balance and prospects of implementation of the objectives of strategic development.

**Keywords:** enterprise, own capital, debt capital, constant capital, financial stability, financial independence, long-term financial independence, assessment criteria.

**Постановка проблеми.** Сучасний стан функціонування економічної системи України характеризується суттєвими кризовими явищами фінансового забезпечення її розвитку, як з позиції напрямів формування, розміщення і використання капіталу підприємств, так і стосовно існуючих методик оцінювання його ефективності та раціональності. Це проявляється в неможливості швидкого та адекватного реагування на виклики часу як загальною системою управління на макрорівні, так і невідповідності сучасним вимогам управлінських рішень на мікрорівні в сфері фінансового управління активами, капіталом, грошовими потоками, інвестиціями. Існуюча система управління фінансовим забезпеченням, на нашу думку, перешкоджає стабільному функціонуванню та реалізації фінансово-господарської діяльності підприємств, фінансуванню програм підвищення конкурентоспроможності, ефективності реалізації операційної, інвестиційної та інноваційної діяльності за умови мінімізації ризиковості їх фінансової діяльності та підвищення фінансової стійкості.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженню теоретико-методичних аспектів понятійного визначення та оцінювання фінансової стійкості підприємства присвячена значна кількість наукових праць, зокрема І. Бланк зосереджується на її використанні стосовно оцінювання фінансового стану і застосування для цього величини і частки власного капіталу, Т. Момот визначає її як економічний стан підприємства, що забезпечує стабільність діяльності на базі використання власних фінансових ресурсів, Л. Лахтіонова висвітлює фінансову стійкість як стан фінансових ресурсів, що забезпечує розвиток підприємства. Т. Васильців у своїх наукових дослідженнях зазначає, що головною метою політики забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємств є гарантування їх стабільності, а до основних цілей відносить поряд із іншими і забезпечення фінансової стійкості. Окремо слід зазначити, що вагомих внесок у дослідження поняття фінансової стійкості та методики її оцінювання зробили такі вчені, як Н. Власюк [2], Л. Костирко [3], Т. Говорушко [11], Г Савицька [8] та інші. Поряд з тим, незважаючи на значну кількість досліджень у науковій літературі, і надалі немає єдиного підходу до визначення сутності та методичних підходів оцінювання рівня фінансової стійкості підприємства за термінами використання наявних фінансових ресурсів.

**Постановка завдання.** Нові підходи в системі оцінювання і забезпечення фінансової стійкості підприємств можуть стати передумовою відновлення фінансової стабільності й рівноваги вітчизняних підприємств у процесі пошуку шляхів подолання кризових явищ на макро- і макрорівнях економічної системи країни, підвищення їх фінансової рівноваги та інвестиційної привабливості, мінімізації фінансової ризиковості діяльності та поступального розвитку в процесі реалізації стратегічних завдань їх діяльності.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Фінансова стійкість як характеристика умов та результатів фінансово-господарської діяльності підприємств є однією з визначальних щодо оцінювання ефективності управління, конкурентоспроможності та можливості розвитку підприємств у майбутньому.

У системі показників оцінки фінансового стану, а відтак і рівноваги, і фінансово-економічної безпеки підприємств, вітчизняні науковці й практики виділяють систему фінансових коефіцієнтів, згрупованих, як правило, за напрямками щодо оцінювання фінансової стійкості, ліквідності та платоспроможності, ділової активності й рентабельності та інтегральних рейтингових показників із використанням різноманітних фінансових коефіцієнтів та їх частки (ваги) в загальному значенні. Кожна з цих методологій пріоритетним напрямом оцінювання визначає дослідження фінансової стійкості, оскільки саме вона обумовлює засади, напрями і шляхи реалізації фінансової політики підприємств.

Щодо змістовно-структурної характеристики терміна “фінансова стійкість”, то слід зазначити, що світова і вітчизняна економічна термінологія не містить достатньо акцептованого визначення і тлумачення цього поняття.

Трактування сутності фінансової стійкості в дослідженнях вітчизняних науковців носить дискусійний характер (табл. 1).

Так, Л. Костирко вважає, що фінансова стійкість є віддзеркаленням стабільного перевищення доходів над витратами. На його думку, вона забезпечує вільне маневрування грошовими коштами господарюючого суб'єкта і шляхом ефективного їх використання сприяє безперервному процесу виробництва та реалізації продукції, а також розширенню й оновленню виробництва [3]. І. Бланк трактує фінансову стійкість як характеристику стабільності фінансового стану підприємства, що забезпечується високою часткою власного капіталу в загальній сумі використовуваних фінансових ресурсів. Т. Момотова визначає фінансову стійкість як економічний стан підприємства, за якого забезпечується стабільна фінансова діяльність, постійне перевищення доходів над витратами, вільний обіг грошових коштів, ефективне управління фінансовими ресурсами, безперервний процес виробництва і реалізації продукції, розширення та оновлення виробництва [5, с. 124]. Не можемо погодитися з трактуванням О. Стоянової, яка вважає, що категорія фінансової стійкості характеризує і рівень платоспроможності, кредитоспроможності й рентабельності. Трактують Г. Савицькою фінансової стійкості як здатності суб'єкта господарювання функціонувати та розвиватися, зберігати рівновагу своїх активів та пасивів у мінливому внутрішньому середовищі, яка гарантує його постійну платоспроможність та інвестиційну привабливість у межах допустимого рівня ризику, викликає дискусію щодо умови рівноваги активів і пасивів,



оскільки за будь-яких умов вони завжди врівноважені. Виходячи з базової системи відображення фінансової інформації та гарантування платоспроможності, дуже складно забезпечити фінансовою стійкістю в контексті оцінювання її як стану фінансових ресурсів. Визначення фінансової стійкості з позиції стану та ефективності руху грошових потоків, які є в твердженнях Л. Лахтіонової, теж, на наш погляд, не цілком відповідають загальним підходам до тлумачення сутності даної фінансової категорії.

Здійснивши дослідження представлених у науковій літературі трактувань фінансової стійкості, вважаємо за доцільне конкретизувати її тлумачення і розглядати фінансову стійкість як таке співвідношення власного, постійного і сукупного капіталу

ності (автономії), довгострокової фінансової незалежності, фінансової залежності, фінансового важеля, заборгованості тощо. Всі ці коефіцієнти в тій чи іншій інтерпретації відображають структуру фінансових ресурсів підприємств, позаяк є взаємозалежні. У зв'язку з цим пропонуємо базовими показниками оцінювання фінансової стійкості вважати показники фінансової незалежності й довгострокової фінансової незалежності.

Показник фінансової незалежності відображає частку власного капіталу в сукупному капіталі підприємства. Саме він характеризує рівень ризиковості фінансової діяльності та обраний тип фінансової політики підприємств щодо структури джерел фінансування діяльності. В попередніх наших дослідженнях

Таблиця 1

### Трактування дефініції “фінансова стійкість”

Автор, джерело	Трактування
Р. Костирко [3]	Фінансова стійкість є віддзеркаленням стабільного перевищення доходів над витратами, вона забезпечує вільне маневрування грошовими коштами господарюючого суб'єкта і шляхом ефективного їх використання сприяє безперервному процесу виробництва та реалізації продукції, а також розширенню й оновленню виробництва
І. Бланк [1]	Фінансова стійкість є характеристикою стабільності фінансового стану підприємства, що забезпечується високою часткою власного капіталу в загальній сумі використовуваних фінансових ресурсів
Т. Момот [5]	Фінансова стійкість як економічний стан підприємства, за якого забезпечується стабільна фінансова діяльність
О. Стоянова [7]	Фінансова стійкість передбачає збіг чотирьох сприятливих характеристик: платоспроможності; ліквідності балансу; кредитоспроможності; високої рентабельності
Г. Савицька [8]	Здатність суб'єкта господарювання функціонувати та розвиватися, зберігати рівновагу своїх активів та пасивів у мінливому внутрішньому середовищі, яка гарантує його постійну платоспроможність та інвестиційну привабливість в межах допустимого рівня ризику
Л. Лахтіонова [4]	Фінансова стійкість – це такий стан фінансових ресурсів, при якому підприємство, вільно маневруючи грошовими коштами, здатне шляхом ефективного їх використання забезпечити безперервний процес виробничо-торговельної діяльності, а також затрати на його розширення й оновлення
І. І. Приймак [10, с.57]	Фінансова стійкість підприємства – це його спроможність функціонувати протягом тривалого періоду, одержуючи для відтворення потенціалу, виплати дивідендів і стабільного розвитку прибутку, забезпечуючи при цьому економічно обґрунтоване співвідношення джерел фінансування та активів і збалансоване надходження й виплату грошових коштів, попри вплив зовнішніх і внутрішніх чинників

(фінансових ресурсів) підприємств, яке дозволяє їм стабільно функціонувати, зберігаючи фінансову рівновагу в умовах конкурентного середовища соціально-економічної системи країни з метою зростання прибутку і забезпечення розширеного відтворення.

Фінансові ресурси підприємств серед інших видів ресурсів, а саме: природних, трудових, матеріальних, є визначальними щодо впливу на умови та параметри здійснення фінансово-господарської діяльності. Саме це обумовлює необхідність визначення індикативних показників, які дозволяють оцінювати рівень фінансової стійкості підприємства та визначати необхідні параметри їх значень. До групи показників оцінювання фінансової стійкості традиційно відносять коефіцієнти фінансової незалеж-

ми розглядали необхідність диференціації значення даного коефіцієнта на оптимальне, допустиме і критичне [6]. Обґрунтуванням до застосування такого підходу є, на нашу думку, необхідність врахування ряду об'єктивних і суб'єктивних чинників, які суттєво впливають на значення даного коефіцієнта. До об'єктивних чинників ми вважаємо за необхідне віднести: галузь функціонування, стадію життєвого циклу, структуру витрат, рівень оподаткування прибутку тощо. До суб'єктивних: фінансову ментальність власників і менеджменту підприємств, доступність до джерел формування додаткових фінансових ресурсів, наявність фінансового контролю над діяльністю підприємств. Усі ці чинники впливають на частку власного капіталу в сукупному по-різному і допускають, на нашу думку, теоретичну можливість

значення даного коефіцієнта для вітчизняних підприємств у межах від 0,25 до 0,5 і більше.

Однак незаперечним є той факт, що для всіх суб'єктів економічних відносин з метою оцінювання їх фінансової стійкості необхідно мати індикатор, який був би загальноприйнятним за значенням для оцінювання фінансової стійкості для всіх підприємств незалежно від сфери і галузі діяльності, терміну функціонування бізнесу, фінансової політики, рівня кредитоспроможності тощо. На нашу думку, за базовий показник оцінювання рівня фінансової стійкості доцільно обрати коефіцієнт довгострокової

Дані табл. 2 свідчать, що період 2010-2014 рр. Оцінювання фінансової стійкості підприємств економічної системи України характеризувався суттєвим її погіршенням як у порівнянні з базовим 2010 р., так і стосовно попереднього періоду. При темпах падіння обсягу власного капіталу в 2014 р. до 2013 р. на 17,0 % темп падіння коефіцієнта фінансової незалежності склав 29,4 %, а довгострокової фінансової незалежності – 11,7 %. Щодо базового періоду, то погіршення рівня фінансової стійкості підприємств є ще більшим, оскільки падіння фінансової незалежності склало 30,4 %, а довгострокової фінансової

Таблиця 2

**Показники обсягу капіталу та фінансової стійкості підприємств економічної системи України в період 2010-2014 рр. \***

Показники	Роки					Темпи приросту (падіння) в 2014 р. до	
	2010	2011	2012	2013	2014	2010 р.	2013 р.
Власний капітал, млрд грн	1433,3	1586,3	1653,9	1784,0	1480,7	3,3	-17,0
Довгострокові зобов'язання, млрд грн	750,3	877,7	867,9	950,5	1359,9	81,2	43,1
Постійний капітал, млрд грн	2183,7	2464,0	2521,8	2734,5	2840,6	30,1	3,9
Сукупний капітал, млрд грн	4037,6	4676,1	5419,7	5095,2	5994,3	48,5	17,6
Коефіцієнт фінансової незалежності	0,355	0,339	0,305	0,350	0,247	-30,4	-29,4
Коефіцієнт довгострокової фінансової незалежності	0,541	0,527	0,465	0,537	0,474	-12,4	-11,7

\* Офіційний інтернет-сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.

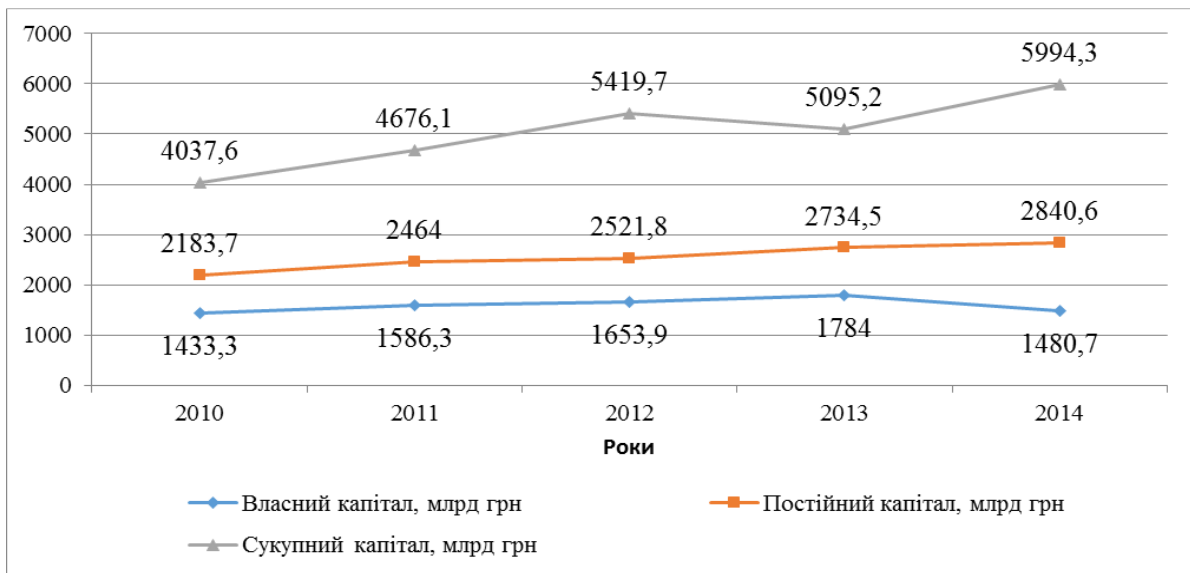
фінансової стійкості, який характеризує співвідношення довгострокового капіталу (власного і довгостроково залученого) і сукупного капіталу підприємства. Даний показник дозволяє оцінювати стійкість підприємств до фінансових потрясінь через частку фінансових ресурсів, що в довгостроковій перспективі фінансуватиме його функціонування незалежно від джерел їх формування, а при наявності в економічній системі кризових явищ дозволить за різних умов зовнішнього середовища забезпечити фінансову рівновагу. Значення даного коефіцієнта відображає частку ресурсів, що фінансує цілісно-майновий комплекс підприємств у довгостроковій перспективі, і тим самим визначає рівень фінансової рівноваги їх діяльності, інвестиційну привабливість, здатність розвиватися на перспективу тощо. Значення даного коефіцієнта для всіх підприємств незалежно від організаційно-правових форм функціонування та інших специфічних особливостей має бути вищим (рівним) ніж 0,5, тобто в складі сукупного капіталу ресурси з довгостроковими термінами використання мають переважати.

Апробувавши результати дослідження за статистичними даними про склад і структуру капіталу вітчизняних підприємств в цілому по економічній системі, ми отримали результати, що відображені в табл. 2.

незалежності - відповідно 12,4 %. Порівнюючи зміну коефіцієнтів фінансової стійкості в досліджуваному періоді, можна зробити висновок, що застосування цих індикаторів дозволяє більш ґрунтовно і компетентно оцінити ризик фінансування діяльності підприємств, а саме що при суттєвому падінні обсягів власного капіталу за досліджуваний період підприємств у цілому в довгостроковій перспективі вони залишаються максимально наближеними до рекомендованого рівня фінансової стійкості. На нашу думку, наведені висновки підтверджуються даними рис. 1, які відображають тенденції збільшення постійного капіталу в складі фінансових ресурсів підприємств вітчизняної економічної системи навіть за суттєвого скорочення сукупного капіталу в 2013 р. і власного капіталу на кінець досліджуваного періоду.

Суттєвий вплив на значення коефіцієнтів фінансової незалежності має галузь діяльності підприємств. Так, для підприємств різних галузей діяльності зазначені коефіцієнти фінансової стійкості характеризувалися даними, що відображені в табл. 3.

Оцінювання фінансової незалежності підприємств у галузевому контексті за даними таблиці відобразило критичну ситуацію щодо досягнення традиційних рекомендованих значень коефіцієнта фінансової незалежності у всіх галузях економіки,



**Рис. 1. Показники фінансової незалежності й довгострокової фінансової незалежності підприємств економічної системи України в період 2010-2014 рр. \***

\* Офіційний інтернет-сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.

Таблиця 3

**Показники фінансової незалежності й довгострокової фінансової незалежності підприємств економічної системи України за галузями діяльності в період 2010-2014 рр. \***

Показники	Роки					Темпи приросту до	
	2010	2011	2012	2013	2014	2010 р.	2013 р.
Коефіцієнт фінансової незалежності у цілому, в т.ч.	0,355	0,339	0,305	0,350	0,247	-30,4	-29,4
сільське, лісове та рибне господарство	0,559	0,544	0,446	0,507	0,420	-24,9	-17,2
Промисловість	0,343	0,335	0,300	0,411	0,288	-16,0	-29,9
Будівництво	0,174	0,145	0,104	0,110	0,012	-93,1	-89,1
Торгівля	0,104	0,100	0,093	0,102	-0,020	-119,2	-119,6
транспорт	0,546	0,521	0,476	0,508	0,410	-24,9	-19,3
Коефіцієнт довгострокової фінансової незалежності у цілому, в т.ч.	0,541	0,527	0,465	0,537	0,474	-12,4	-11,7
сільське, лісове та рибне господарство	0,708	0,686	0,559	0,641	0,581	-17,9	-9,4
Промисловість	0,513	0,520	0,454	0,597	0,523	1,9	-12,4
Будівництво	0,474	0,426	0,375	0,399	0,373	-21,3	-6,5
Торгівля	0,240	0,240	0,211	0,253	0,150	-37,5	-40,7
транспорт	0,726	0,691	0,614	0,655	0,592	-18,5	-9,6

\* Офіційний інтернет-сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.

оскільки на кінець 2014 р. в жодній галузі його значення не досягло рівня 0,5, а в торгівлі та будівництві зменшилося до катастрофічних значень з позиції рівня ризиковості фінансування діяльності за джерелами формування капіталу.

Традиційно відносно фінансово стійкі сільськогосподарська і транспортна галузі, в яких частка власного капіталу у більшості років досліджуваного періоду переважала у структурі власного капіталу, через

негативні фінансові результати діяльності в 2014 р. теж не змогли забезпечити необхідний теоретичний рівень значення коефіцієнта фінансової незалежності. Дані результати мають негативний вплив на оцінку фінансової стійкості, ризиковості діяльності вітчизняного бізнесу, а відтак і негативно впливають на оцінювання ринкової перспективності, конкурентоздатності й вартості компаній на ринку. Дореч-

ність застосування коефіцієнта довгострокової фінансової незалежності в цьому контексті підтверджується даними щодо його рівня у 2010-2014 рр., коли лише в сфері торгівлі у всі періоди дослідження його значення знаходилось у межах 0,15-0,253, а інші галузі мали або наближенні (будівельна сфера), або рекомендовані значення коефіцієнта, що відображає фінансову стійкість за термінами використання наявного капіталу в фінансово-господарській діяльності підприємств.

Запровадження в систему оцінювання фінансової стійкості підприємств індикаторів, що базуються на використанні різних видів капіталу як за джерелами формування, так і термінами використання, дозволить, на нашу думку, більш ґрунтовно та якісно підходити до визначення рівня ризиковості й фінансово-економічної безпеки функціонування та розвитку підприємств та пошуку шляхів їх підвищення задля забезпечення конкурентоспроможності та інвестиційної привабливості на ринку функціонування.

**Висновки і перспективи подальших досліджень у даному напрямі.** Для визначення механізмів і напрямів підвищення фінансової стійкості підприємств важливим є вирішення проблеми її понятійного визначення, систематизації та структуризації системи оцінювання. В умовах трансформаційних процесів у соціально-економічній системі країни бачимо доцільним вважати фінансово стійкими такі підприємства, які за рахунок переважаючої величини довгострокових джерел фінансування в сукупному капіталі спроможні забезпечити безперебійну, надійну й ефективну фінансово-господарську діяльність. Відповідно, фінансова діяльність підприємства має бути спрямована на формування і реалізацію ефективної фінансової політики для забезпечення визначеного рівня параметрів фінансової стійкості, досягнення раціонального співвідношення власних і залучених ресурсів, а, відтак, і необхідного рівня фінансово-економічної безпеки з метою ефективного функціонування та розвитку підприємств.

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Бланк І. А. Фінансовий менеджмент : навч. посібник / І. А. Бланк. – К. : Ельга, 2008. – 724 с.
2. Власюк Н. І. Фінансовий аналіз : навч. посібник / Н. І. Власюк. – Львів : Магнолія-2006, 2010. – 321 с.
3. Костирко Л. А. Розвиток методології діагностики потенціалу фінансово-економічної стійкості підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.rusnauka.com/35\\_PWMN\\_2008/Economics/38350.doc.htm](http://www.rusnauka.com/35_PWMN_2008/Economics/38350.doc.htm).
4. Лахтіонова Л. А. Аналіз фінансової стійкості суб'єктів підприємницької діяльності : монографія / Л. А. Лахтіонова. – К. : КНЕУ, 2011. – 880 с.
5. Фінансовий менеджмент : навч. посібник / [Т. В. Момот, В. О. Безугла, Ю. О. Тараруєв та ін.] ; [за ред. Момот Т. В.]. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 712 с.
6. Мицак О. В. Фінансова стійкість в системі оцінювання фінансового забезпечення діяльності

підприємств / О. В. Мицак, І. Р. Чуй // Збірник наукових праць “Соціально-економічні дослідження в перехідний період”, 2014. – №4.

7. Стоянова О. С. Финансы и кредит : учебный курс / О. С. Стоянова. – К. : Эльга-Н ; Ника-Центр, 2008. – 448 с.

8. Савицька Г. В. Економічний аналіз діяльності підприємства : навчальний посібник / Г. В. Савицька. – [3-є вид., перероб. та доп.]. – К. : Знання, 2007. – 668 с.

9. Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.

10. Приймак І. І. Стратегічний аналіз фінансової стійкості підприємства / І. І. Приймак // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. – 2012. – № 3(19). – С. 55-67.

11. Васильців Т. Г. Фінансово-економічна безпека підприємств України: стратегія та механізми забезпечення : монографія / Т. Г. Васильців, В. І. Волошин, О. Р. Бойкевич ; [за ред. Т. Г. Васильціва]. – Львів : Ліга-Прес, 2012. – 386 с.

12. Фінансовий менеджмент : підручник / [В. П. Мартиненко, Н. І. Климаш, К. В. Багацька та ін.] ; [за заг. ред. Т. А. Говорушко]. – Львів : “Магнолія 2006”, 2014. – 344 с.

#### REFERENCES

1. Blank, I. A. (2008), *Finansovyy menedzhment*, El'ha, K., 724 s.
2. Vlasjuk, N. I. (2010), *Finansovyy analiz*, Mahnoliia-2006, L'viv, 321 s.
3. Kostyrko, L. A. Rozvytok metodolohii diahnostryky potentsialu finansovo-ekonomichnoi stijkosti pidpriemstva, available at : [http://www.rusnauka.com/35\\_PWMN\\_2008/Economics/38350.doc.htm](http://www.rusnauka.com/35_PWMN_2008/Economics/38350.doc.htm).
4. Lakhionova, L. A. (2011), *Analiz finansovoi stijkosti sub'ektiv pidpriemnyts'koi diial'nosti*, KNEU, K., 880 s.
5. *Finansovyy menedzhment*, T. V. Momot, V. O. Bezuhla, Yu. O. Tararuiev ta in. (2011), Tsentr uchbovoi literatury, K., 712 s.
6. Mytsak, O. V. and Chuj, I. R. (2014), *Finansova stijkist' v systemi otsiniuvannia finansovoho zabezpechennia diial'nosti pidpriemstv*, *Sotsial'no-ekonomichni doslidzhennia v perekhidnyj period*, №4.
7. Stojanova, O. S. (2008), *Finansy i kredit : uchebnyj kurs*, Jel'ga-N ; Nika-Centr, K., 448 s.
8. Savyts'ka, H. V. (2007), *Ekonomichnyj analiz diial'nosti pidpriemstva*, 3 nd ed, Znannia, K., 668 s.
9. Ofitsijnyj veb-sajt Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy, available at: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
10. Pryjmak, I. I. (2012), *Stratehichnyj analiz finansovoi stijkosti pidpriemstva*, *Ekonomika ta upravlinnia pidpriemstvamy mashynobudivnoi haluzi: problemy teorii ta praktyky*, №3(19), s. 55-67.
11. Vasyl'tsiv, T. H. Voloshyn, V. I. and Bojkevych, O. R. (2012), *Finansovo-ekonomichna bezpeka pidpriemstv Ukrainy: stratehiia ta mekhanizmy zabezpechennia*, Liha-Pres, L'viv, 386 s.
12. *Finansovyy menedzhment*, V. P. Martynenko, N. I. Klymash, K. V. Bahats'ka ta in. (2014), “Mahnoliia 2006”, L'viv, 344 s.

Жовтанецька Я. В.,

аспірант, ДУ "Інститут регіональних досліджень імені М. І. Долишнього НАН України", м. Львів

## МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ БАНКІВ

**Анотація.** У статті обґрунтовано необхідність розробки методичного інструментарію антикризового управління фінансовою діяльністю банків. Враховуючи мету дослідження, запропоновано авторський підхід до формування системи антикризового управління фінансовою діяльністю банків, удосконалено аналітичний інструментарій оцінювання їх фінансово-економічної діяльності у розрізі груп показників, які систематизовані за предметною ознакою і включають: 1) рівень капіталізації; 2) якість активів; 3) кредитно-інвестиційну діяльність; 4) ліквідність; 5) депозитну базу; 6) прибутковість та ефективність банківської діяльності. Подальші наукові дослідження повинні базуватися на розробці методичних підходів до визначення інтегрального показника фінансової стабільності у розрізі державних банків, установ за участю іноземного капіталу, банків I і II груп в контексті ідентифікації глибини кризи.

**Ключові слова:** криза, система антикризового управління, рівень капіталізації, якість активів, кредитно-інвестиційна діяльність.

Zhovtanetska Ya. V.

Postgraduate, Institute of Regional Researches named after M. I. Dolishniy of the NAS of Ukraine, Lviv

## METHODICAL BASES OF FORMING THE ANTICRISIS MANAGEMENT SYSTEM OF BANKS FINANCIAL ACTIVITIES

**Abstract.** The article substantiates the necessity of developing methodical tools of financial anticrisis management of banks. Considering the aim of the research, proposed authorial approach to building system of financial anticrisis management of banks, improved analytical tools, evaluation of their financial and economic activity in terms of groups of indicators systematized by subject basis and include: 1) the level of capitalization; 2) asset quality; 3) the credit and investment activities; 4) liquidity; 5) deposit base; 6) the profitability and efficiency of banking. Further research should focus on developing methodical approaches to determining the integral index of financial stability in the context of state-owned banks, institutions with foreign capital, banks of I and II groups in the context of identifying the depth of the crisis.

**Keywords:** crisis, anticrisis management system, capitalization, asset quality, credit and investment activity.

**Постановка проблеми.** Процеси євроконвергенції в умовах глобалізації фінансових ринків посилюють ймовірність виникнення кризових явищ і загроз у фінансово-кредитній системі загалом й окремих банківських установах зокрема. Сучасні умови функціонування банків супроводжуються існуванням проблем, пов'язаних із скороченням загальної кількості банківських установ, недостатнім рівнем їх капіталізації, значним обсягом негативно класифікованих активів, незбалансованою їх структурою із зобов'язаннями як за строками, так і сумами, що спричиняє поглиблення кризових явищ й визнання значної кількості банківських установ неплатоспроможними й нежиттєздатними. За таких умов актуалізується необхідність використання дієвих методів й інструментарію антикризового управління банківським сектором економіки на макро- і мікрорівнях із урахуванням зовнішніх і внутрішніх небезпек й загроз.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Вивченню основних теоретико-методичних положень, що стосуються визначення сутності та критеріїв

банківських криз, загроз стабільності банківського сектора економіки, оцінки ефективності антикризового управління, присвячені наукові праці вітчизняних та зарубіжних учених. Вагомий внесок у розробку методичних підходів й агрегованих показників антикризового управління банківською діяльністю зробили такі вчені, як: О. Барановський, А. Бабанський, В. Кисельов, Л. Примостка, М. Суганяка, Ю. Ребрик, О. Рац, Н. Шульга, І. Ларіонова, Дж. Шарп та ін. У їх дослідженнях акцентовано увагу на неоднороззначності підходів до оцінювання ефективності антикризового управління фінансовою діяльністю банків та необхідності формування системи індикаторів і показників їх антикризової стійкості. Однак, незважаючи на вагомий науковий доробок, недостатньо дослідженими залишаються питання, пов'язані з необхідністю обґрунтування інструментарію антикризового управління фінансовою діяльністю банків на основі застосування системного й багатокритеріального підходів.

**Постановка завдання.** Метою статті є формування системи антикризового управління фінансовою діяльністю банків на основі вдосконалення існуючих підходів до оцінювання антикризової стійкості банків.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** В умовах сьогодення банківський сектор функціонує під впливом як зовнішніх, так і внутрішніх загроз, що актуалізує потребу застосування системного підходу до формування антикризової стійкості банків.

Необхідно відзначити, що на думку сучасних учених системний підхід визначається як методологія дослідження об'єктів, систем, котрі мають зовнішнє оточення, а також внутрішню структуру [9]. Така позиція авторів дозволяє нам констатувати, що системний підхід ґрунтується на взаємозв'язку та взаємозалежності елементів системи й окреслює базові принципи антикризового управління банками.

За твердженням М. В. Суганяки система індикаторів механізму антикризового управління повинна базуватися на основі науково обґрунтованих базових положень та вихідних принципів [8]. На нашу думку, такими основоположними принципами можна вважати: комплексність, ієрархічність, прозорість, превентивність, диверсифікацію джерел фінансування, соціальну відповідальність бізнесу тощо. Отже, в основу розробки системного підходу нами пропонується покласти вищезазначені принципи, які є базою для застосування критеріального підходу до формування системи антикризового управління фінансовою діяльністю банків.

Вітчизняні дослідники сформуvalи низку концептуальних підходів до формування системи критеріїв і показників антикризового управління фінансовою діяльністю банківських установ. Зокрема, вважаємо правомірним підхід відомого вітчизняного ученого О. І. Барановського, який виокремив комплексний підхід до аналізу й оцінки у банківській системі на основі дуалістичного, системно-цільового й критеріального підходів і стверджує, що критеріальний підхід являє собою систему індикаторів, на основі якої доцільно оцінювати динаміку розвитку банківської системи [1, с. 198].

В умовах сьогодення Міжнародний валютний фонд використовує різні комбінації критеріїв, показників і моделей для того, щоб контролювати фінансову стабільність банків та передбачати розвиток банківських криз. За твердженням Р. С. Ван ден Берга, існуючі системи моніторингу та моделі покликані забезпечувати:

- систематичну оцінку банківських установ для запобігання погіршенню фінансового стану;
- виявлення існуючих та потенційних проблемних ділянок у діяльності банків;
- оптимальність розподілу ресурсів з позицій наглядових органів;
- розуміння того, що кредитні установи потребують більш глибокого аналізу і банківського нагляду [10, с. 12].

Узагальнення прикладних аспектів моделювання криз і розробки методів та інструментів антикризового управління фінансовою діяльністю банків дозволило сформуувати авторський підхід до систе-

матизації моделей банківських криз і рівня антикризового управління й виокремити низку критеріальних ознак, таких як: вплив обсягів зняття вкладів і ступінь "набігу на банки", рейтингова оцінка за системою дистанційного моніторингу і нагляду, ймовірність раннього передбачення збитків та банкрутства, рівень забезпечення фінансової стабільності й виявлення глибини кризи, ступінь ризиковості банківської діяльності та наявності системи оцінки ризиків, рівень та оцінка ефективності антикризового управління, темпи зниження параметрів фінансових коефіцієнтів і показників [2, с. 65].

Теоретичне й прикладне значення мають існуючі методичні підходи до ідентифікації й діагностики банківських криз, які доцільно класифікувати, на нашу думку, за такими ознаками:

1. Залежно від оціночних показників й аналітичного інструментарію їх визначення: коефіцієнтний, індексний та агрегатний підходи.

2. Залежно від методів наукових досліджень, на основі яких здійснюється визначення показників-індикаторів: методи спостереження та порівняння, аналізу, синтезу, індукції, дедукції та динамічного, еталонного, кластерного, рейтингового аналізу, графічні, картографічні методи тощо.

3. Залежно від застосовуваних видів та моделей антикризового управління банківською діяльністю: моделі кризи неплатоспроможності, моделі кризи ліквідності й банківської паніки, дистанційні моделі банківського нагляду, недистанційні моделі банківського нагляду, моделі передбачення збитків, моделі передбачення ймовірності банкрутства та терміну його настання, системи індикаторів фінансової стійкості, системи стрес-тестування банку.

Заслуговує на увагу підхід Ю. Ребрик до побудови індикаторів кризових явищ, у межах якого пропонується здійснити такі заходи: затвердити перелік індикаторів, динаміку яких необхідно відстежувати у контексті антикризового управління банком, визначити періодичність моніторингу показників-індикаторів, визначити критичні значення показників-індикаторів, побудувати інформаційну базу для розрахунку показників-індикаторів, визначити склад відповідальних органів, які повинні проводити моніторинг індикаторів, формалізувати систему звітності результатів моніторингу індикаторів [6].

Серед сучасних досліджень у даному напрямі доцільно виокремити підхід Рац О. М., де пропонується використання інтегрального таксономічного показника оцінки ефективності антикризового управління банком за такою моделлю:

$$Y = [Z_1; Z_2; Z_3; Z_4; Z_5; Z_6; Z_7; Z_8; Z_9; Z_{10}; Z_{11}; Z_{12}; Z_{13}; Z_{14}],$$

де  $Y$  – інтегральний таксономічний показник оцінки ефективності антикризового управління банком;  $Z_1 - Z_{14}$  – часткові показники оцінки ефективності антикризового управління банком.

Часткові показники оцінки ефективності антикризового управління банком розмежовуються в межах: 1) показників, що характеризують фінансову стійкість банків, 2) показників, що характеризують ділову активність банків, 3) показників ліквідності банку, 4) показників ефективності управління банком [5, с. 364].

Авторським колективом монографії “Регулювання діяльності банків в умовах глобальних викликів” запропоновано визначати інтегральний показник ефективності банківської діяльності на основі низки технічних показників, які розподілені на 2 групи: показники операційної ефективності та показники рентабельності й ранжування показників на основі парного порівняння темпів зростання й співставлення еталонного та фактичного значення показників, що є основою для розрахунку динамічного нормативу, значення якого коливається в діапазоні від 0 до 1 [7, с. 341-350].

Правомірним вважаємо підхід В. Кисельова, який обґрунтовує основні вимоги до формування системи індикаторів банківських криз, які повинні оцінювати, по-перше, поточну фінансово-економічну ситуацію і визначати стан банківської кризи, по-друге, передбачати ймовірність виникнення кризи в майбутньому й своєчасно сигналізувати про її симптоми [4].

Отже, системний підхід до антикризового управління фінансовою діяльністю банків повинен враховувати та поєднувати сукупність складових, які дозволяють всебічно розробляти, впроваджувати й реалізовувати програми антикризового управління фінансовою діяльністю банків із базуванням на інтегрованих показниках-індикаторах для ідентифікації внутрішніх і зовнішніх загроз, оцінки кризових явищ та ситуацій, глибини кризи й розробки превентивних і реактивних заходів антикризового менеджменту.

У запропонованому авторському підході до антикризового управління фінансовою діяльністю банків віднесено основні засади формування системного підходу до розробки антикризового управління фінансовою діяльністю банків з врахуванням послідовності етапів та заходів із забезпечення даного процесу (рис. 1). Такий підхід дозволяє приймати ефективні управлінські рішення з питань розробки програм антикризового управління, діагностики загроз банкрутства й процедури ліквідації банків за критерієм мінімізації витрат. Вважаємо доцільним розкрити запропонований підхід і виокремити ключові інструменти його реалізації.

Першочерговим етапом у розробленій структурно-логічній схемі вважаємо ідентифікацію ознак і симптомів, які визначають рівень проблемності й кризовий стан банків. Основними проблемними аспектами діяльності банків в умовах сьогодення залишаються зниження рівня капіталізації, погіршення якості та знецінення банківських активів, зростання обсягів проблемних і безнадійних до повернення кредитів, зменшення обсягів зобов'язань, наявність проблем із ліквідністю, зниження показників прибутковості та ефективності діяльності до мінімально критичного значення.

На основі виявлених проблемних аспектів діяльності банківських установ виникає необхідність здійснення аналізу та оцінювання фінансової діяльності банків у контексті діагностики кризових явищ і загроз, що передбачає оцінку кризових явищ та ситуацій, ідентифікацію загроз і небезпек, типу й глибини кризи та існуючого рівня якості антикризового менеджменту. Аналітичний інструментарій оцінювання фінансово-економічної діяльності банків вва-

жаємо за доцільне представити у розрізі методичного підходу, який включає 6 груп показників, які систематизовані за предметною ознакою і дозволяють ідентифікувати реальні й потенційні кризові явища й загрози, зокрема: 1) рівень капіталізації; 2) якість активів; 3) кредитно-інвестиційна діяльність; 4) ліквідність; 5) депозитна база банків; 6) прибутковість та ефективність банківської діяльності.

Показники оцінювання рівня капіталізації банків охоплюють визначення таких коефіцієнтів: платоспроможності, співвідношення регулятивного капіталу до активів, залежності від акціонерів, співвідношення власного капіталу до валюти балансу, співвідношення регулятивного й балансового капіталу, мультиплікатора капіталу, фінансового важеля. Такий підхід забезпечує ідентифікацію проблем у рівні капіталізації установ та корпоративного управління, пов'язаних із необхідністю нарощення рівня капіталу за рахунок внутрішніх і зовнішніх джерел його залучення та планування додаткових емісій акцій.

Показники якості активів базуються на визначенні таких коефіцієнтів: ризиковості активів, витратності активів, ділової активності банку, вартості працюючих активів, співвідношення дохідних активів до балансового капіталу. Ці показники дозволяють передбачати “життєспроможність” активів, а також їх здатність до продукування прибутку з урахуванням ліквідності та ризиків. Категорія якості активів тісно взаємопов'язана з ризиками, які в умовах сьогодення диверсифіковані на мінімальні, помірні, значні, високі й реалізовані ризики (найнижча категорія якості).

До показників кредитно-інвестиційної діяльності банків віднесено коефіцієнти: кредитної активності, проблемних кредитів, співвідношення наданих кредитів та залучених депозитів, недіючих кредитів без урахування резервів до капіталу, недіючих кредитів до сукупних валових кредитів, кредитів в іноземній валюті до сукупних валових кредитів, інвестиційної активності, вкладень у цінні папери до сукупних активів. Оцінювання дохідності й ризику кредитно-інвестиційної діяльності банків дозволяє охарактеризувати масштабність, галузеву спрямованість та рівень диверсифікації й концентрації кредитних вкладень з позицій їх проблемності та впливу на фінансову стабільність банків із визначенням кризових явищ у цій сфері діяльності.

Показники ліквідності ґрунтуються на визначенні низки коефіцієнтів, таких як: співвідношення ліквідних до сукупних активів, співвідношення ліквідних активів до короткострокових зобов'язань, загальної ліквідності установ. Ліквідність банків – це не лише їх здатність розраховуватися за своїми зобов'язаннями, але й спроможність трансформації активів у високоліквідну й ліквідну форму в контексті задоволення як миттєвих, так і поточних потреб у ліквідних коштах. Оцінка кризових явищ діяльності банківських установ у сфері їх ліквідності є визначальною з позицій подальшого ідентифікування проблем ліквідності та прибутковості. Це дозволяє констатувати, що ліквідність є первинною по відношенню до платоспроможності та дохідності банківських установ.

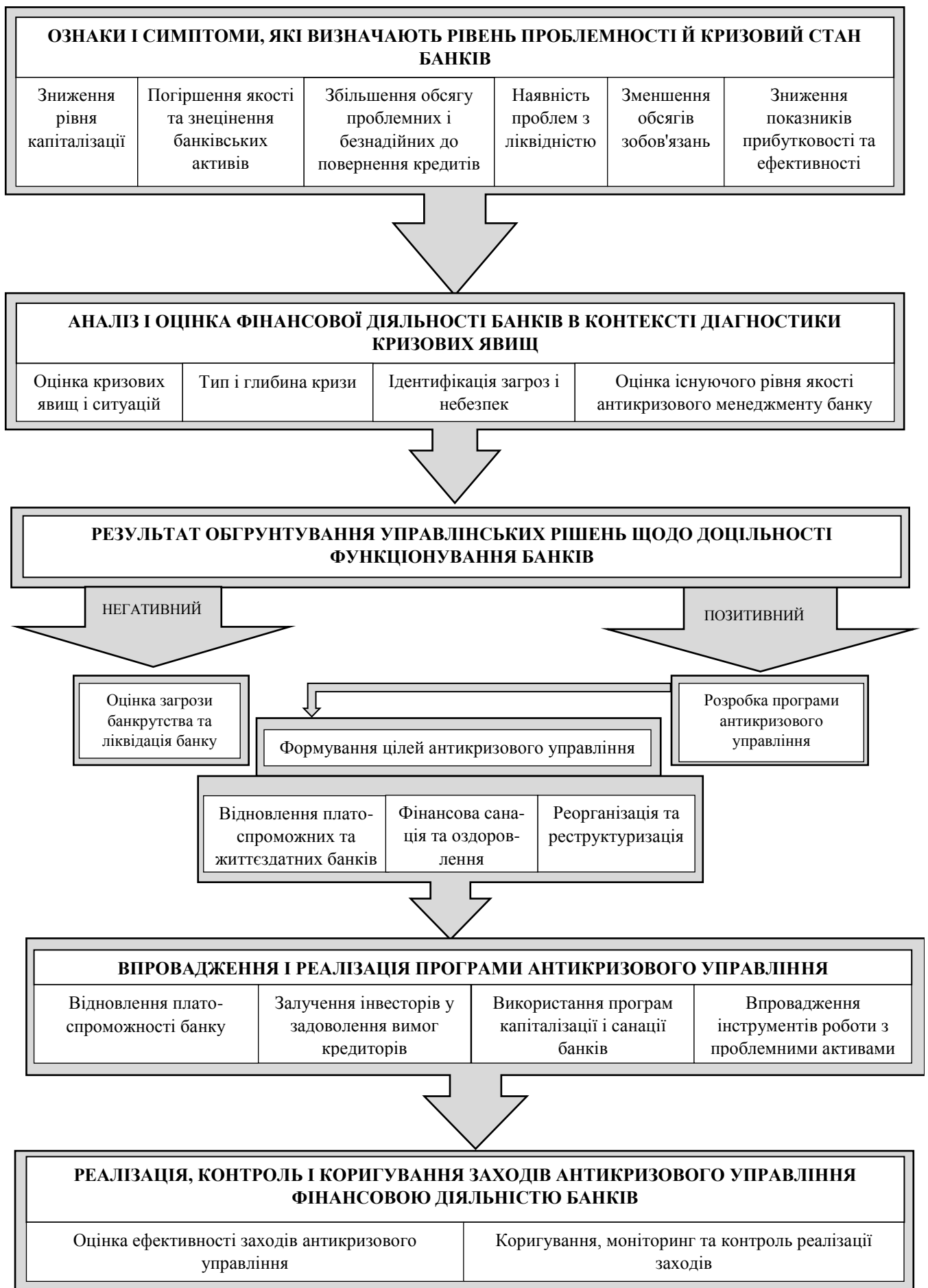


Рис. 1. Системний підхід до антикризового управління фінансовою діяльністю банків



Показники депозитної бази банків охоплюють низку коефіцієнтів: співвідношення депозитів клієнтів до сукупних валових кредитів (крім міжбанківських), залучених ресурсів до сукупних зобов'язань, зобов'язань в іноземній валюті до сукупних зобов'язань, депозитів фізичних осіб до зобов'язань, депозитів юридичних осіб до зобов'язань, строкових депозитів до сукупних зобов'язань банку, строкових депозитів до запитання, міжбанківських кредитів до зобов'язань, міжбанківських кредитів отриманих та наданих. Дані показники є важливими для оцінювання кризових явищ в аспекті забезпечення стабільності ресурсної бази банків та прогнозування відтоку депозитів і можливого зняття коштів клієнтів в умовах загострення кризових явищ на макро- й мікрорівнях [3].

Показники прибутковості та ефективності банківської діяльності охоплюють такі коефіцієнти, як: прибутковість активів, прибутковість капіталу, співвідношення процентної маржі до валового доходу, непроцентних витрат до валового доходу, вартості ресурсів, ефективності використання платних пасивів, ефективності використання сукупних зобов'язань, дієздатності банків, чиста процентна маржа, чистий спред. Ці узагальнюючі показники дозволяють констатувати рівень прибутковості чи збитковості банківської діяльності в абсолютному та відносному вимірах і миттєво реагувати на кризові явища, зумовлені неефективною діяльністю в операційній, інвестиційній та фінансовій сферах діяльності.

На підставі отриманих розрахункових значень коефіцієнтів здійснюється порівняння їх значень із оптимальними та розрахунковими і визначається тип та глибина кризи, яка, на нашу думку, може бути: 1) потенційною в умовах стабільності функціонування банків; 2) прихованою (латентною) у разі наявних деструктивних значень аналітичних коефіцієнтів, що потребує розробки антикризових програм, які базуються на використанні превентивних методів антикризового управління банківською діяльністю; 3) гострою у випадку критичних значень більшості аналітичних коефіцієнтів, що підтверджують проблемність у всіх 5 ключових сферах банківського бізнесу та вимагають розробки програм і застосування реактивних методів антикризового менеджменту; 4) критичною у разі настання ситуації глибокої фінансової неспроможності та нежиттєздатності й критичного значення аналітичних коефіцієнтів.

Третій етап системного підходу до антикризового управління фінансовою діяльністю банків – це обґрунтований результат управлінських рішень щодо доцільності функціонування банків, який повинен передбачати позитивний чи негативний висновок. Якщо він негативний, то приймається рішення щодо введення тимчасових адміністрацій та ліквідації банку за рішенням НБУ чи ФГВФО. У разі позитивного управлінського рішення здійснюється розробка програм антикризового управління, яка передбачає чітке формулювання цілей та заходів із відновлення платоспроможних і життєздатних банків, їх

фінансової санації та оздоровлення чи їх реорганізації й реструктуризації шляхом купівлі-продажу, злиття, поділу, виділення, приєднання, перетворення.

В подальшому пропонуємо впровадження і реалізацію програм антикризового управління, які повинні забезпечувати відновлення платоспроможності банку, залучення інвесторів у задоволення вимог кредиторів, впровадження програм капіталізації й санації та використання інструментарію роботи з проблемними активами.

Завершальним моментом у формуванні системного підходу до антикризового управління фінансовою діяльністю банків визначено реалізацію, контроль і коригування заходів антикризового управління, які базуються на оцінці ефективності антикризового управління й здійсненні моніторингу та контролю за реалізацією сформованих заходів.

**Висновки і перспективи подальших досліджень у даному напрямі.** Отже, запропонований авторський підхід до формування системи антикризового управління фінансовою діяльністю банків дозволить комплексно діагностувати кризовий стан банків, здійснювати оцінку фінансової діяльності з позицій ідентифікації кризових явищ та приймати обґрунтовані управлінські рішення щодо доцільності збереження банку як юридичної особи чи його ліквідації з позицій найнижчих витрат на здійснення цієї процедури на базі впровадження й реалізації дієвих програм антикризового управління, які базуються на оцінці ефективності та моніторингу й контролю за станом реалізації розроблених програм. Конструктивним напрямом подальших досліджень, які матимуть прикладне значення, вважаємо визначення інтегрального показника фінансової стабільності банків у розрізі державних банків за участю іноземного капіталу, установ I і II груп у контексті ідентифікації глибини кризи з виокремленням потенційних, прихованих, гострих та критичних проявів фінансових негараздів та ознак кризових явищ.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Барановський О. І. Філософія безпеки : монографія : у 2 т. / О. І. Барановський. – К. : УБС НБУ, 2014. – Т. 2 : Безпека фінансових інститутів. – 716 с.
2. Жовтанецька Я. В. Моделі антикризового управління фінансовою діяльністю банків та особливості їх використання / Я. В. Жовтанецька // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України : збірник наукових праць / НАН України, ДУ "Інститут регіональних досліджень ім. М. І. Долишнього НАН України" ; [відп. ред. В. С. Кравців]. – Львів, 2016. – Вип. 1(117). – С. 64-69.
3. Інфографіка: динаміка депозитів в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://bankoграфo.com/operatsiyi-bankiv/depozyty/ infografika-dinamika-depozitiv-v-ukrayin>.
4. Киселев В. Моделирование системы индикаторов банковских кризисов на глобальном и локальном уровне / В. Киселев / [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://www.hse.ru/ data/2013/09/26/>

1278849257 /Презентация\_Киселев\_25.09.2013%20НИС. pdf 1.pdf.

5. Рац О. М. Інтегральна оцінка ефективності антикризового управління банком / О. М. Рац // Проблеми економіки. – 2013. – № 4. – С. 361-367 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Pekon\\_2013\\_4\\_49](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Pekon_2013_4_49).

6. Ребрик Ю. С. Рання діагностика кризи ліквідності як інструмент антикризового управління ліквідністю банку / Ю. С. Ребрик [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://khibs.edu.ua/2\(9\)2010/R1/11.PDF](http://khibs.edu.ua/2(9)2010/R1/11.PDF).

7. Регулювання діяльності банків в умовах глобальних викликів : монографія / [Л. О. Примостка, М. І. Диба, О. О. Чуб та ін. ; за ред. Л. О. Примостки]. – К. : КНЕУ, 2012. – 459 с.

8. Суганяка М. В. Структурно-логічна модель розрахунку інтегрального показника антикризової стійкості системного банку / М. В. Суганяка // Ефективна економіка. – 2012. – № 7 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1251>.

9. Фатхутдинов Р. А. Стратегичный маркетинг : учебник / Р. А. Фатхутдинов. – СПб. : Питер, 2007. – 352 с.

10. Babanskiy A. Determinants of bank failures. The case of Russia [Електронний ресурс] / A. Babanskiy // DiVA Portal. – Режим доступу : [umu.diva-portal.org/smash/.../FULLTEXT01.pdf](http://umu.diva-portal.org/smash/.../FULLTEXT01.pdf).

## REFERENCES

1. Baranovskiy, O. I. (2014), *Filosofia bezpeky* : u 2 t., UBS NBU, K., T. 2 : Bezpeka finansovykh institutiv. – 716 s.

2. Zhovtanets'ka, Ya. V. (2016), Modeli antykrizovoho upravlinnia finansovoiu diial'nistiu bankiv ta osoblyvosti ikh vykorystannia, *Sotsial'no-ekonomichni problemy suchasnoho periodu Ukrainy*, vyp. 1(117), s. 64-69.

3. Infografika: dynamika depozytiv v Ukraini, available at: <http://bankografo.com/operatsiyi-bankiv/depozyty/infografika-dinamika-depozitiv-v-ukrayin>.

4. Kiselev V. Modelirovanie sistemy indikatorov bankovskikh krizisov na global'nom i lokal'nom urovne, available at: [https://www.hse.ru/data/2013/09/26/1278849257/Prezentacija\\_Kiselev\\_25.09.2013%20NIS.pdf](https://www.hse.ru/data/2013/09/26/1278849257/Prezentacija_Kiselev_25.09.2013%20NIS.pdf).

5. Rats, O. M. (2013), Intehral'na otsinka efektyvnosti antykrizovoho upravlinnia bankom, *Problemy ekonomiky*, № 4, s. 361-367, available at: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Pekon\\_2013\\_4\\_49](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Pekon_2013_4_49).

6. Rebyrk, Yu. S. Rannia diahnostryka kryzy likvidnosti iak instrument antykrizovoho upravlinnia likvidnistiu banku, available at: [http://khibs.edu.ua/2\(9\)2010/R1/11.PDF](http://khibs.edu.ua/2(9)2010/R1/11.PDF).

7. *Rehulivannia diial'nosti bankiv v umovakh hlobal'nykh vyklykiv* / L. O. Prymostka, M. I. Dyba, O. O. Chub ta in. (2012), KNEU, 459 s.

8. Suhaniaka, M. V. (2012), Strukturno-lohichna model' rozrakhunku intehral'noho pokaznyka antykrizovoi stijkosti systemnoho banku, *Efektyvna ekonomika*, № 7, available at : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1251>.

9. Fathutdinov, R. A. (2007), *Strategichnyy marketing*, Piter, SPb., 352 s.

10. Babanskiy A. Determinants of bank failures. The case of Russia // DiVA Portal, available at: [umu.diva-portal.org/smash/.../FULLTEXT01.pdf](http://umu.diva-portal.org/smash/.../FULLTEXT01.pdf).

# СУЧАСНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ – ФАКТОРИ ЕФЕКТИВНОСТІ

УДК 658.7

Мізюк Б. М.,

д.е.н., проф., завідувач кафедри туризму і готельно-ресторанної справи, Львівський торговельно-економічний університет, м. Львів

## СИСТЕМА РАНЬОГО РОЗПІЗНАВАННЯ СИТУАЦІЇ ЯК ІНФОРМАЦІЙНА БАЗА СТРАТЕГІЧНИХ РІШЕНЬ

***Анотація.** В статті розглянуті сутність та етапність прийняття обґрунтованих стратегічних рішень. Наведено характеристичні риси стратегічних рішень, розкрито ключову роль інформації, розглянуто структуру процесу прийняття рішення, запропоновано три моделі прийняття рішень у залежності від інформаційних обмежень. Введено поняття “стратегічної та інформаційної дуги” як міри розбіжності між встановленими цілями та їх інформаційним виразом і фактичним станом організації. Визначено сутність слабких сигналів, що свідчать про можливість появи проблем, та запропоновано підхід до формування системи раннього розпізнавання критичних ситуацій.*

**Ключові слова:** стратегічні рішення, прийняття рішень, ситуація, слабкі сигнали, система розпізнавання ситуації, стратегічна дуга, інформаційна дуга, розпізнавання критичної ситуації.

Mizyuk B. M.,

Doctor of Economics, Professor, Head of the Department of Tourism and Hotel & Restaurant Business, Lviv University of Trade and Economics, Lviv

## THE SYSTEM OF EARLY RECOGNITION OF SITUATION AS AN INFOBASE FOR STRATEGIC DECISIONS

***Abstract.** The article deals with the essence and phasing of strategic decision making. A characteristic features of strategic decisions are submitted, the key role of information is disclosed, the structure of decision-making process is considered, the three models of decision-making depending on information limitations are proposed. The concept of "strategic and information arc" is introduced as a measure of difference between the established objectives, their informational expression and actual state of organization. The essence of weak signals indicating the possibility of problems is defined and the approach to the formation of early recognition system of critical situations is proposed.*

**Keywords:** strategic decisions, decision-making, weak signals, recognition system, strategic arch, information arc.

**Постановка проблеми.** Прийняття обґрунтованих рішень становить важливий елемент ефективної діяльності керівників усіх рівнів системи управління. Справність процесу прийняття рішень на всіх рівнях управління в кінцевому рахунку визначає конкурентну позицію організації. Важливо, що кожне рішення приймається в межах певного обсягу інформації, що отримується в обмеженому інтервалі часу. Причому основою успішного управління виступає повнота, достовірність та своєчасність отримуваних особою, приймаючою рішення (ОПР), даних. Інформаційна підтримка набуває особливого значення при вирішенні стратегічних завдань.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Забезпечення розвитку діяльності підприємств повинно базуватися на постійному моніторингу стану відповідного сегмента ринку. Чинники зовнішнього і внутрішнього середовища, що постійно змінюються, суттєво впливають на стан суб'єктів господарювання. В цьому випадку розробка відповідних стратегій виступає важливим інструментом зміцнення їх конкурентних позицій. Тому питання стратегічного розвитку підприємств і організацій досліджуються протягом багатьох десятиріч. Основні результати досліджень у цій галузі відображені в працях І. Ансофера, М. Портера, А. Томпсона, Дж. Стрікланда,

А. Чандлера, Д. Бодді, Р. Пейтона та ряду вітчизняних вчених, таких як Е. Шершньова, А. Довгань, А. Наливайко та інших. У дослідженнях відомих науковців достатньо повно розкриваються концепції альтернатив і вибору оптимальної стратегії та способи її імплементації. Проте прискорення змін як у зовнішньому, так і внутрішньому середовищі підприємств зумовлює потребу в більш глибокому розумінні та вирішенні проблеми ефективного інформаційного забезпечення кожного кроку прийняття стратегічних рішень.

Виходячи з цього, прийняття рішення можемо визначити як детерміновану реалізацію певних дій, раціональність здійснення яких залежить від продуманої поведінки особи, приймаючої рішення (ОПР). В структурному відношенні процес прийняття рішень можна схематично представити наступним чином:

Процес прийняття рішень характеризується високою динамічністю, а ключову роль у ньому відіграє інформація. Як видно зі схеми, процес прийняття рішень складається з 6 блоків, кожен з них має свої особливості:

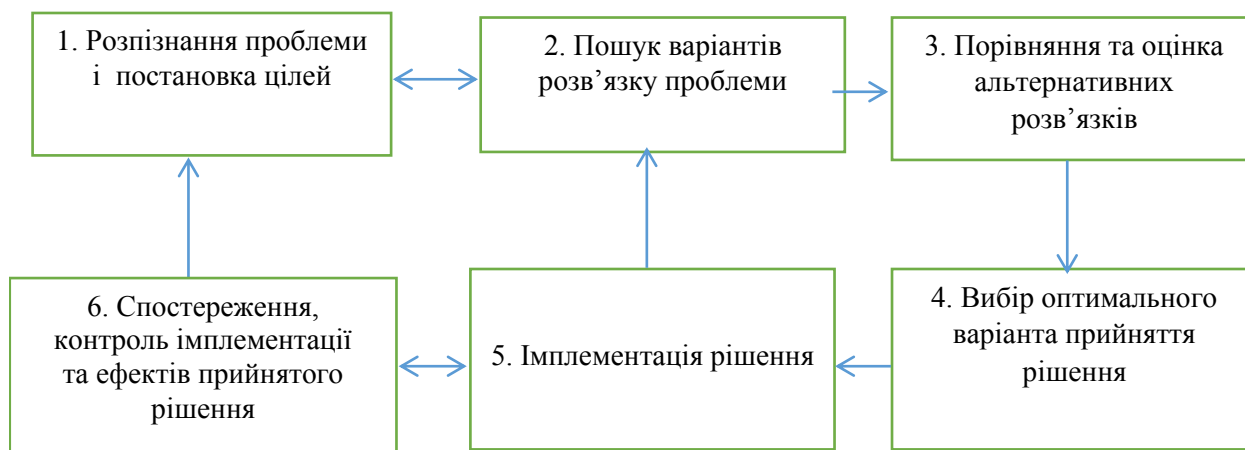


Рис. 1. Структура процесу прийняття рішень

**Постановка завдання.** Стаття має на меті дослідження ролі інформаційного забезпечення в процесі прийняття стратегічних рішень. Завдання полягає у формуванні такої системи раннього розпізнавання ситуації, яка б надавала можливість звузити ступінь інформаційної невизначеності й тим самим підвищити обґрунтованість стратегічних рішень.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Систематизована послідовність викладу включає чотири етапи:

А - структуризація процесу прийняття рішень;

Б - характеристичні риси стратегічних рішень;

В - інформаційна невизначеність прийняття стратегічних рішень;

Г - система раннього розпізнавання ситуації в процесі прийняття стратегічних рішень.

А. Управління організацією являє собою складний набір дій, пов'язаних із послідовним виконанням найкращих та доступних на даний час опцій. Їх вибір пов'язаний з використанням доступних на даний час засобів. Підставою для цього є прийняття обґрунтованих рішень відповідно до прийнятого критерію оптимального співвідношення між витратами та отримуваними ефектами. Праця зосереджується на визначенні та ідентифікації проблеми, пошуку альтернативних варіантів їх вирішення, вибору найкращого варіанта та встановлення способів його реалізації, що приведе до розв'язку проблеми.

1. Розпізнання проблеми і постановка цілей – необхідність фіксації негативних подій та загроз, що появляються в зовнішньому або внутрішньому середовищі та вказують на розбіжність між фактично виникаючою та очікуваною ситуацією. Це вимагає перегляду цілей, що були поставлені до виникнення проблеми у відповідності до зміни обставин і усунення небажаного становища.

2. Пошук варіантів розв'язку проблеми – полягає в знаходженні шляхів виходу з небажаної ситуації, враховуючи при цьому силу загроз та сильні сторони власного потенціалу. Причому розробляється декілька варіантів побудови сценаріїв вирішення проблеми, виходячи з адекватності наявної інформації до гостроти проблеми.

3. Порівняння й оцінка альтернативних розв'язків – базується на суб'єктивній оцінці ОПР ступеня виникаючої. При цьому враховується ймовірність реалізації кожного варіанта, можливі наслідки від цього та ступінь відповідності до поставлених цілей.

4. Вибір оптимального варіанта прийняття рішень – є визначальним у процесі прийняття рішень. Полягає у визначенні ОПР напрямку та послідовності дій із урахуванням діапазону наявних засобів. Основою вибору виступає критерій, згідно з яким даний варіант є найкращим. Результатом акту вибору є рішення, в якому відображено алгоритм, згідно з яким вказується, хто має діяти, як має діяти, в якій послідовності і з допомогою яких засобів та ресурсів.

5. Імплементация рішення – полягає в реальному впровадженні прийнятого рішення з абстрактної площини у практичні операційні дії, які повинні здійснюватися в умовах, що визначаються в попередньому блоці.

6. Спостереження і контроль імплементации та ефектів прийнятого рішення – завершальний етап прийняття рішення, який полягає в постійному моніторингу здійснюваних операцій, оцінці отримуваних результатів, їх порівнянні із запланованими, часом виконанням та впливу на кінцевий розв’язок проблеми.

Рациональність здійснення описаного процесу прийняття рішень залежить від набору певних обмежень, що відносяться до ситуації, при якій виникла проблема, її складності, часу, відведеного на аналіз і прийняття рішення і т.п. У залежності від обмежень ОПР змушена діяти в умовах неповної, недостовірної й часто несвоечасної інформації, що знижує рівень обґрунтованості рішення. В залежності від ступеня інформаційного забезпечення можна виділити три моделі прийняття рішення:

- детерміновану, що відповідає умовам чіткого усвідомлення ситуації та причин виникнення проблеми;

результатів у перспективі. Стратегічні рішення носять комплексний характер і відносяться до всіх рівнів управління організацією. Вони ініціюють тактично-оперативні рішення і власне від ступеня їх обґрунтованості залежить ефективність та повнота виконання завдань на низових рівнях. Стратегічні рішення визначають напрямок і темп розвитку організації, її довготермінове функціонування. Від них залежить встановлення т.зв. використання стратегічних переваг та способів і методів реалізації обраної стратегії.

Процес прийняття стратегічних рішень включає послідовність дій, що мають на меті звужити розбіжності між встановленими стратегічними цілями і фактичними результатами використання своїх стратегічних переваг перед конкурентами. Мова йде про звуження так званої “стратегічної дуги”, що виражає співвідношення між організацією й бізнес-середовищем і відображає відмінність між фактичною та бажаною конкурентною позицією організації. В певному сенсі “стратегічна дуга” виступає мірою ступеня незбалансованості фактичного стану організації до умов середовища. Звуження “стратегічної дуги” з такого стану можна зобразити наступною схемою (рис. 2).

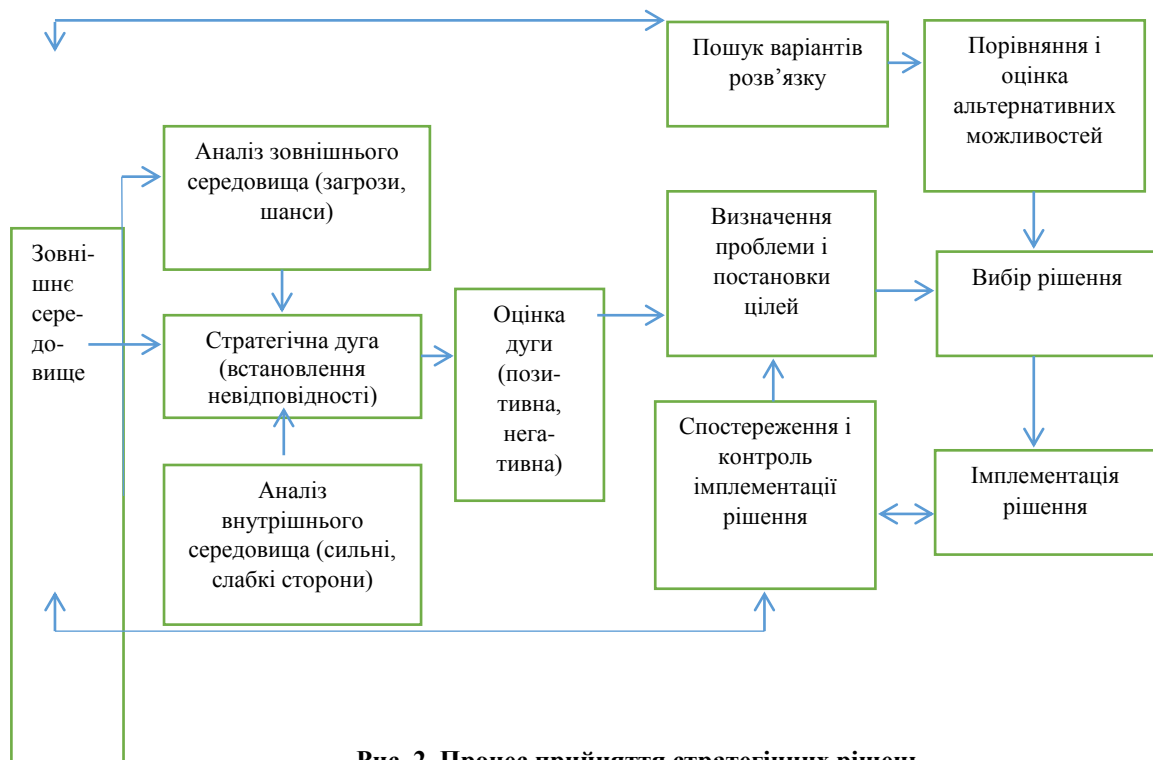


Рис. 2. Процес прийняття стратегічних рішень

-ризикову, коли приймати рішення потрібно в умовах неповної інформації, а достовірність даних, що є відомі, викликає сумнів;

- стратегічну, коли ОПР не може знати про майбутній перебіг подій і, відповідно, подальший розвиток проблеми.

Б. Модель, що відображає процес прийняття стратегічних рішень, має складний характер, оскільки пов’язана з непевністю отримання запланованих

Особливістю прийняття стратегічних рішень є те, що джерела проблем, які виникають для організації, знаходяться поза її межами в зовнішньому середовищі й тому контроль над ними є обмеженим. Це пов’язано з прискоренням змін, що відбуваються в оточенні організації та викликають непевність його становища і, відповідно, збільшують величину “стратегічної дуги”. Вона є похідною від “дуги інформаційної”, і тому завдання полягає в мінімізації останньої.

В. ОПР, що постає перед необхідністю прийняття рішення, як правило, володіє обмеженим набором інструментарію розв'язку проблеми. Це пов'язано з обсягом і якістю інформації, що є в розпорядженні, та власним баченням змісту та суті самої проблеми. Особливість та якість інформації беззаперечно впливає на процес прийняття рішення. Розв'язок проблеми

Проілюструвати “інформаційну дугу” з позиції понесених витрат на отримання даних і поступу у встановленні ситуації на основі отриманої інформації можна наступним рисунком (рис. 3):

Процес прийняття рішення починається від моменту появи розходження між стратегічними цілями і дійсним станом, в якому знаходиться організація.

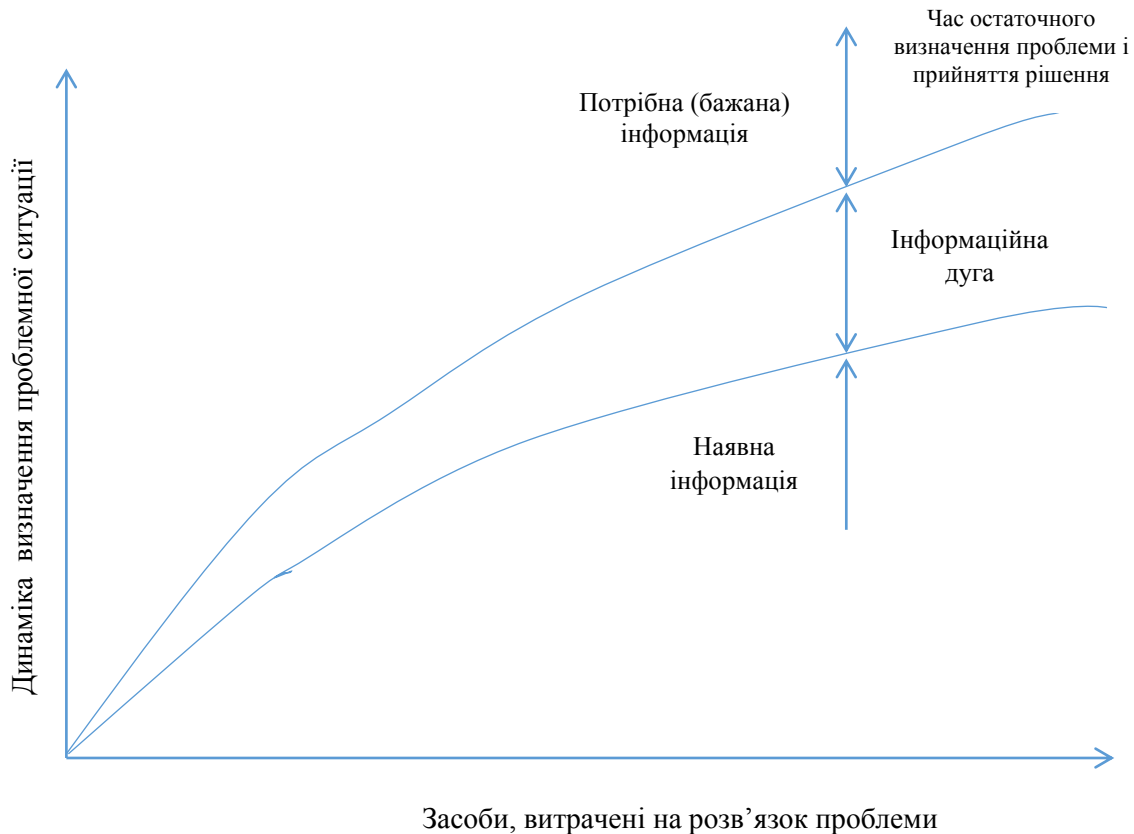


Рис. 3. Ілюстрація “інформаційної дуги” в процесі прийняття рішень

вимагає постійного отримання актуальних даних, але в умовах змін їх обсяг є меншим від необхідного.

Різницю між бажаним і якісним обсягом даних і тими даними, які є у наявності та можуть бути отримані в подальшому, назвемо “інформаційною дугою”. Власне це той брак інформації, який не дозволяє повністю зрозуміти суть та причини виникнення проблеми. Він має суб’єктивний характер і певні властивості:

- відноситься до конкретного суб’єкта (брак інформації відчувається різними ОПР по-різному);
- вразливість до часу (з плином часу “інформаційна дуга” може скорочуватися або збільшуватися);
- розмитість ліній (важко окреслити величину розходжень між фактичними та необхідними даними).

При прийнятті рішень ОПР знаходиться під впливом двох чинників: 1) обмеження в засобах;

2) обмеження у часі, а це утруднює пошук необхідних для обґрунтованого рішення даних. Чим більше часу і засобів, тим вища якість і раціональність пошуку необхідної інформації, краще розуміння ситуації та зменшення непевності.

Проблема, як правило, виникає раптово, і, чим більше часу відводиться на її осмислення, тим більше вона робиться зрозумілою. Після усвідомлення проблеми і причин її виникнення відбувається прийняття відповідних рішень. А це потребує засобів, інформації та часу на її одержання. Пошук відбувається в умовах більшого чи меншого ризику, який залежить від величини “інформаційної дуги”. Збільшення обсягу інформації приводить до зменшення ризику прийняття необґрунтованого рішення, і навпаки, чим менше інформації, тим більша вірогідність прийняття неправильного рішення. Чим досконаліші способи пошуку даних, тим більша кількість і якість необхідної інформації й краще можна зрозуміти суть проблеми. Разом з тим, фактично добута інформація не перевищуватиме всієї повноти необхідної. Отож, зменшення “інформаційної дуги” є можливим лише в суб’єктивному сенсі.

Г. Важливість прийняття рішень стратегічного характеру впливає з необхідності появи у зовнішньому середовищі серйозних загроз і проблем, що вимагає швидкої реакції. Це, в свою чергу, ставить

питання про виділення в інформаційному полі власне інформації стратегічного характеру, яка відрізняється від рутинної інформації, необхідної в поточному управлінні для прийняття рішень операційного характеру. Її особливістю є те, що вона проявляється у формі слабких сигналів, що формуються у зовнішньому середовищі непомітно, посилюються з плином часу і в певний момент відображають появу проблеми. Разом з тим, завданням стратегічного управління є не тільки розв'язок проблеми, а насамперед її попередження і недопущення. Тому на перший план виступає питання створення інструментарію, який би надавав ОПР можливість вчасно отримувати слабкі сигнали та підготуватися до появи нейтралізації проблеми.

В ролі такого інструментарію може служити система раннього розпізнавання ситуації (СРРС). Вона виступає частиною інформаційної системи організації. Її завданням є виявлення за допомогою сканування та моніторингу слабких сигналів в оточенні організації та фіксування змін і зменшення “інформаційної дуги”. Структурними елементами СРРС виступають: люди, канали зв'язку, комп'ютерні засоби, алгоритми обробки даних і технічно-організаційна інфраструктура. СРРС по суті виконує роль раннього застереження загроз і одночасно сприяє розробці планів та способів, які з успіхом можна використати при формуванні та реалізації нових стратегій розвитку.

Функціонування СРРС пов'язане з покращенням процесу прийняття стратегічних рішень (рис. 2) і спрямоване на пониження рівня невизначеності ситуації за рахунок пониження “інформаційної дуги” (рис. 3). Схематично їх зв'язок можна зобразити наступною схемою (рис. 4):

СРРС замикає в своїх рамках процеси, пов'язані з виявленням та ідентифікацією “слабких сигналів”, які в майбутньому можуть мати суттєвий вплив на становище та діяльність організації. Необхідність такої системи пов'язана з формуванням у ТОП-менеджменту бачення і відчуття появи у середовищі

стратегічних змін. Таке бачення приймає форму сценаріїв майбутнього розвитку. Останні розробляються для трансформації стратегічно важливої інформації в інноваційне відображення майбутнього. Варіанти сценаріїв представляють різні можливі версії розвитку та їх наслідки. СРРС, однак, не є засобом конкретного розв'язку виникаючої несподіваної проблеми, але виступає в ролі механізму, що попереджує при можливості загрози і надає відомості для прийняття обґрунтованих рішень. Здатність СРРС бути основою прийняття стратегічних рішень впливає з такої організації інформаційної технології, яка б забезпечила функції:

- 1) сприйняття;
- 2) експлуатації;
- 3) комунікації.

1. Функція сприйняття пов'язана з пошуком відомостей, які б сигналізували про можливу появу загроз в оточенні організації. При цьому такі відомості відображають слабкі сигнали, що напряду не ідентифікують можливих загроз і шансів, які pojawiaються в оточенні. Завдання полягає у їх вчасній ідентифікації, що дасть змогу збільшити час на розуміння суті проблеми і прийняти відповідні рішення.

2. Функція експлуатації пов'язана з діагностикою проблеми появи слабких сигналів, усвідомлення ступеня її стратегічності й бачення її суті. Отримані відомості обробляються, оцінюються й екстраполюються на наступний період. Мова йде про встановлення причин проблеми, напругу, межі часу і силу впливу на стан організації. Це приводить до розробки сценаріїв, які є основою можливих альтернативних напрямків вирішення проблемних ситуацій.

3. Функція комунікації дозволяє доводити до відома заінтересованих осіб сутність виявленої проблеми таким чином, щоб вони могли вчасно зреагувати на загрозу, встановити своє бачення ситуації й прийняти рішення щодо недопущення негативних наслідків.

Сумлінне виконання вказаних трьох функцій має суттєве значення на початковій фазі прийняття рішення і свідчить про значний потенціальний

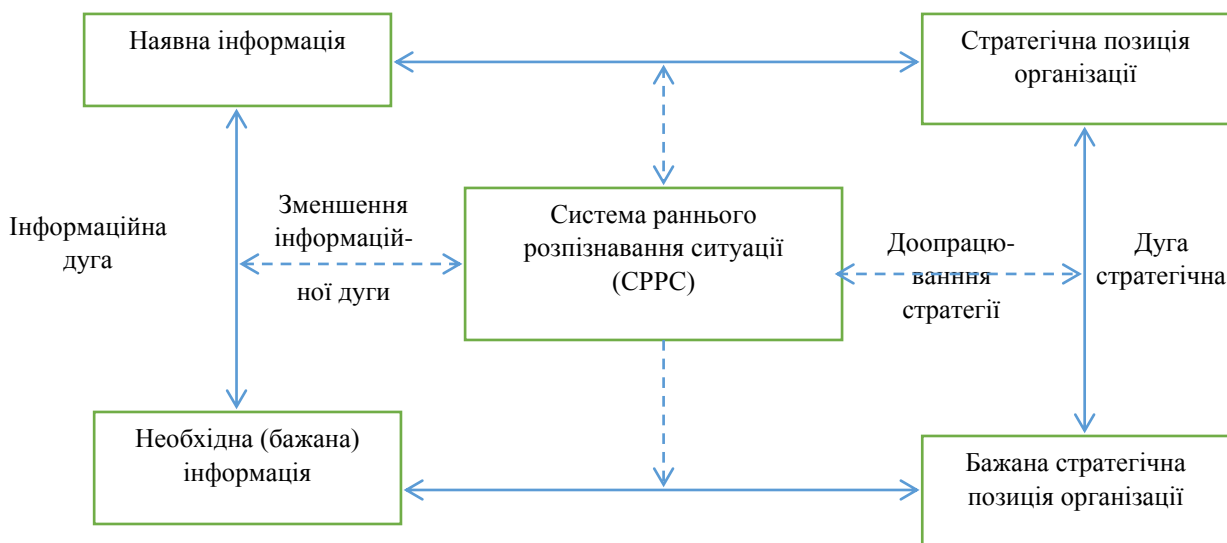


Рис. 4. “Дуга інформаційна” і “дуга стратегічна в СРРС”

вплив СРРС на прийняття стратегічних рішень. Він проявляється у наступному:

1. Розпізнання проблеми та встановлення цілей. Завдання СРРС – організація відбирає слабкі сигнали, які засвідчують про розбіжності між сподіваним перебігом подій і фактичним, за рахунок змін у середовищі, що може привести до неочікуваних негативних наслідків. Слабкі сигнали змушують відповідних менеджерів до дії. Тим самим СРРС ідентифікує, комунікує та ініціює процес прийняття рішень.

2. Пошук варіантів розв'язку проблеми. Зідентифіковані слабкі сигнали змушують розробляти альтернативи майбутніх подій, в яких вказувалося би на появу майбутніх загроз. Одночасно потрібно відслідковувати зміни в оточенні організації та отримувати релевантну до можливої проблеми інформацію.

3. Порівняння й оцінка альтернатив і вибір оптимального рішення. СРРС, з однієї сторони, поставляє інформацію про проблему, яку потрібно негайно вирішувати, а з другої, – розробляє сценарії майбутнього, пов'язані зі зміною зовнішнього середовища. А це приводить до зменшення “інформаційної дуги” і прийняття більш обгрунтованого рішення.

Імплементація рішення, спостереження і контроль виконання. Послідовне спостереження за змінами середовища, що покладене на СРРС, дозволяє в імітаційному режимі відслідковувати, які з розроблених сценаріїв були найбільш адекватні до реальних ситуацій і якщо прийняті рішення були дочасними, то появляється резерв часу на їх коригування і видозміну майбутніх дій.

**Висновки і перспективи подальших досліджень у даному напрямі.** Функціонування і розвиток організації є результатом усвідомленого вибору і раціонального виконання стратегічної програми дій керівництва. Постійно існуюче напруження на лінії “організація – зовнішнє середовище” і виникаючі з цього проблеми не можуть бути вирішені автоматично. Це можливо лише на основі комплексу продуманих і обгрунтованих рішень, які скеровані на виконання прийнятої стратегії та посилення конкурентної позиції. Побудова вдалої конкурентної переваги вимагає повного розуміння проблемної ситуації, що затримуються недобором та звуженням інформаційного поля. Власне створення інформаційної системи, зокрема системи раннього розпізнавання ситуації на стратегічному рівні, допомагає керівництву організації в ідентифікації й оцінці виникаючих загроз, дає змогу ідентифікувати потенційні проблеми та ініціювати процес прийняття відповідних рішень.

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Аакер Д. Стратегическое рыночное управление / Д. Аакер ; [пер. с англ., под. ред. Ю. Н. Каптуревского]. – СПб. : Питер, 2002. – 554 с.

2. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф ; [сокр. пер. с англ.]. – М. : Экономика, 1989. – 519 с.

3. Гладун В. П. Планирование решений / Гладун В. П. – К. : Наукова думка, 1987. – 168 с.

4. Глушков В. М. Введение в кибернетику / Глушков В. М. – К., 1964.

5. Гремилов А. А. Как принять наилучшее решение в реальных условиях / Гремилов А. А. – М. : Радио и связь, 1991. – 320 с.

6. Гордон Я. Целевая конкуренция / Я Гордон ; [пер. с англ.]. – М. : Вершина, 2006. – 368 с.

7. Поспелов Д. А. Ситуационное управление. Теория и практика / Поспелов Д. А. – М. : Наука, 1986. – 288.

8. Смирнов Э. А. Управленческие решения / Э. А. Смирнов. – М. : ИНФРА-М, 2001. – 264 с.

9. Хассе Д. Стратегия и планирование / Д. Хассе ; [пер. с англ.]. – СПб. : Питер, 2001. – 384 с.

10. Bak J. Controlling asystem wojesnego ostrzezenia [w:] Nalepka A (red). Organizacja komercyjnie i niekomercyjnie wobec wzmozonej konkurencji oraz wzrastajacyen Wymagan konsumentow / Wyzsra Srkola Bisnesu. - Tarnow, 2002.

11. Griffin R. W. Podstawy zarzadzania organizacjami. - PWN, Warszawa, 2004.

12. Hateh M. Teoria organizacji. - PWN. – Warszawa, 2002.

#### REFERENCES

1. Aaker D. (2002), *Strategicheskoe rynochnoe upravlenie*, Piter, SPb., 554 s.

2. Ansoff I. (1989), *Strategicheskoe upravlenie*, Jekonomika, M., 519 s.

3. Gladun, V. P. (1987), *Planirovanie reshenij*, Naukova dumka, K., 168 s.

4. Glushkov, V. M. (1964), *Vvedenie v kibernetiku*, K.

5. Gremilov, A. A. (1991), *Kak prinjat' nailuchshee reshenie v real'nyh uslovijah*, Radio i svjaz', M., 320 s.

6. Gordon Ja. (2006), *Celevaja konkurencija*, Ver-shina, M., 368 s.

7. Pospelov, D. A. (1986), *Situacionnoe upravlenie. Teorija i praktika*, Nauka, M., 288.

8. Smirnov, Je. A. (2001), *Upravlencheskie reshenija*, INFRA-M, M., 264 s.

9. Hasse D. (2001), *Strategija i planirovanie*, Piter, SPb., 384 s.

10. Bak J. (2002), *Controlling asystem wojesnego ostrzezenia* [w:] Nalepka A (red). Organizacja komercyjnie i niekomercyjnie wobec wzmozonej konkurencji oraz wzrastajacyen Wymagan konsumentow, Wyzsra Srkola Bisnesu, Tarnow.

11. Griffin, R. W. (2004), *Podstawy zarzadzania organizacjami*, PWN, Warszawa.

12. Hateh M. (2002), *Teoria organizacji*, PWN, Warszawa,.



Колянюк О. В.,

к.е.н., доц., доцент кафедри менеджменту, Львівський торговельно-економічний університет, м. Львів

Озимок Г. В.,

к.т.н., доц., доцент кафедри товарознавства та експертизи товарів, Львівський інститут економіки і туризму, м. Львів

## ТРУДОВИЙ РОЗПОРЯДОК В ОРГАНІЗАЦІЇ ЯК ОБ'ЄКТ ВНУТРІШНЬООРГАНІЗАЦІЙНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

**Анотація.** В статті розглянуто проблеми забезпечення трудового розпорядку та належного морально-психологічного клімату між роботодавцями і працівниками. Відповідно до мети дослідження здійснено теоретичний та науковий пошук ефективного нормативного забезпечення внутрішнього трудового розпорядку в організації; розглянуто правове регулювання системи суспільних відносин щодо організації управління персоналом; дано характеристику методів внутрішньоорганізаційного менеджменту; проаналізовано етапи встановлення трудового розпорядку в організації. У статті здійснено науково-теоретичне дослідження сутності та змісту категорії "трудовий розпорядок" та охарактеризовано інструменти, якими забезпечується трудовий розпорядок в організації.

**Ключові слова:** трудовий розпорядок, методи забезпечення трудового розпорядку, предмет внутрішньоорганізаційного менеджменту, система внутрішньоорганізаційного управління, методи внутрішньоорганізаційного менеджменту.

Kolyanko O. V.,

Ph.D., Associate Professor, Associate Professor of the Department of Management, Lviv University of Trade and Economics, Lviv

Ozymok G. V.,

Ph.D., Associate Professor, Associate Professor of the Department of Commodity Research and Expertise of Goods, Lviv Institute of Economics and Tourism, Lviv

## LABOR SCHEDULE IN THE ORGANIZATION AS AN OBJECT OF IN-HOUSE MANAGEMENT

**Abstract.** The article considers the problems of ensuring labor schedule and the proper moral and psychological climate between employers and employees. According to the objective of the article the theoretical study and scientific research is carried out to ensure the effective regulation of in-house labor schedule in the organization; the legal regulation of public relations for the organization management is examined; the methods of in-house management are characterised; the stages of establishing labor schedule in the organization are analyzed. This article provides scientific and theoretical study of essence and content of the category of "labor schedule" and characterises the tools which provide labor schedule in the organization.

**Keywords:** labor schedule, methods of ensuring the labor schedule, the subject of in-house management, the system of in-house management, methods of in-house management.

**Постановка проблеми.** Проблемам забезпечення трудового розпорядку та належного морально-психологічного клімату між роботодавцями і працівниками приділялася велика увага у зарубіжній та вітчизняній юридичній і соціологічній літературі. Однак на сучасному етапі практично відсутній науковий пошук ефективного нормативного забезпечення внутрішнього трудового розпорядку в організації, який би, з одного боку, задовольняв вимоги

розвитку суспільства, а з іншого, – не створював колізійних моментів регулювання процесів управління персоналом всередині організації будь-якої форми власності.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Аналіз наукових досліджень і публікацій свідчить, що в юридичній літературі аналізу законодавчої бази нормативного забезпечення внутрішнього трудового

розпорядку приділяється значно менше уваги, ніж аналізу трудових прав, гарантій та трудових обов'язків працівників. Останнім питанням особлива увага відведена в працях видатних учених-юристів М. Александрова, А. Пашерстніка, А. Абрамової, А. Пашковата, Б. Хрустальова, А. Мацюка, М. Данченка, О. Орловського, Г. Яковлевої та ін. Такий факт призвів до відсутності прийнятних для реалій суспільства доктрин взаємодії працівників і роботодавців.

**Постановка завдання.** Основною метою цієї статті є розробка сучасних доктрин взаємодії працівників і роботодавців, дослідження методів внутрішньоорганізаційного менеджменту.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Загалом розрізняють правові, адміністративні, економічні, соціально-психологічні методи внутрішньоорганізаційного менеджменту. Трудовий розпорядок є правовою категорією, однак його розробка та прийняття у кожній конкретній організації носить адміністративний характер та обов'язково спирається на економічні та соціально-психологічні методи управління.

Отже, *методи забезпечення трудового розпорядку* – це передбачені законодавством способи його забезпечення, тобто виконання сторонами трудового договору своїх обов'язків. Традиційно вважалося, що існують два методи забезпечення трудової дисципліни та трудового розпорядку, зокрема: заохочення і примус. Однак в умовах ринкових відносин особливого значення набувають *економічні та організаційні методи забезпечення трудового розпорядку*.

Суть економічних методів, зокрема методів та інструментів внутрішньоорганізаційного менеджменту, полягає у всебічній активізації працівників за допомогою залучення останніх до розробки тих вимог, за якими вони будуть здійснювати свою професійну діяльність. Звичайно, така участь хоч і законодавчо закріплена, однак не передбачає повне й абсолютне лобювання своїх інтересів працівниками. Основою регулювання трудового розпорядку в організації є широкий спектр нормативно-правових актів різної юридичної дії. Однак слід зазначити: організаційні методи управління дисципліною праці в Україні у сучасний період все більше характеризуються науковим підходом до організації виробництва загалом. Як відомо, однією із засад розвитку виробництва виступає цілеспрямоване вдосконалення його організації. Широко відомі наукові теорії управління Ф. Тейлора, Г. Файоля, Е. Маслоу, Т. Бернса та багатьох інших вчених та практиків, які обґрунтували менеджмент як науку про керівництво (управління) людьми – окремими працівниками, робочою групою, трудовим колективом. У правовому аспекті предметом внутрішньоорганізаційного менеджменту є правове регулювання системи суспільних відносин щодо організації управління персоналом. Відносини щодо забезпечення дисципліни праці є складовою частиною цієї системи.

Система внутрішньоорганізаційного управління включає три підсистеми:

- Генеральний менеджмент – охоплює керівництво, що відповідає за розробку стратегії державної установи, реалізацію функцій планування, організації, мотивації діяльності організації. Стратегія є детальним всестороннім комплексним планом, призначеним для забезпечення здійснення місії організації та досягнення цілей.

- Менеджмент господарської діяльності – забезпечує постановку завдань організації, формування організаційної структури, розподіл функціональних обов'язків, виконання плану, врегулювання трудових конфліктів, стимулювання якісної роботи персоналу, координує управління процесу в межах організації у цілому та по підрозділах зокрема, забезпечує ефективні комунікації.

- Менеджмент персоналу – процес вирішення завдань організації шляхом прийому, збереження, звільнення, вдосконалення, належного використання людських ресурсів. Ця підсистема зосереджує зусилля персоналу на виконання цілей, які впливають із стратегії державної установи, забезпечують належне використання інтелектуального потенціалу персоналу, використовує методи матеріального і морального стимулювання у ході виконання поставлених завдань [3]. Основною метою менеджменту персоналу є оптимальне поєднання ефективного навчання персоналу, підвищення кваліфікації, трудової мотивації для розвитку здібностей працівників і стимулювання їх до виконання робіт більш високого рівня. У цьому аспекті трудовий розпорядок є інструментом здійснення ефективного менеджменту персоналу.

При запровадженні умов трудового розпорядку в організації керуються такими *адміністративними методами внутрішньоорганізаційного менеджменту*:

- розробка регламентуючої документації;
- встановлення адміністративних санкцій та заохочень;
- інструктаж кадрів щодо умов трудового розпорядку тощо.

До *економічних методів управління трудовим розпорядком* відносять:

- економічне стимулювання;
- мотивацію трудової діяльності;
- умови оплати праці тощо.

До *соціально-психологічних методів управління трудовим розпорядком* належать:

- встановлення соціальних норм поведінки;
- участь працівників у розробці умов трудового розпорядку;
- створення нормального психологічного клімату в організації тощо.

При встановленні трудового розпорядку в організації керуються не лише правовими методами, для цього у практиці широко використовується *метод аналогій, порівнянь* (порівняння умов запровадження трудового розпорядку в інших організаціях), *нормативний* (враховуються вимоги законодавства при запровадженні певних умов праці), *моделювання ситуацій*. Звичайно, що встановлення трудового розпорядку в організації передбачає використання сукупності методів його розробки. Вміння управляти полягає в оволодінні цими методами, у правильному

їх виборі, вмінні використовувати на практиці. Загалом у внутрішньоорганізаційному менеджменті державної установи виокремлюють наступні методи впливу на трудовий розпорядок (табл. 1).

У сучасних умовах демонополізації економіки механізм дії трудового розпорядку повинен бути підкріплений соціально-психологічним забезпеченням, що дозволяє очікувати відповідної поведінки

Таблиця 1

**Характеристика методів внутрішньоорганізаційного менеджменту**  
(складено самостійно)

Методи	Зміст методу	Прояв методу
Економічні методи	Комплекс способів і прийомів управління, що базуються на використанні економічних законів, норм і нормативів	Створюються умови, що зацікавлюють трудові колективи та окремих працівників у високопродуктивній праці та забезпеченні ефективності здійснюваної діяльності
Організаційно-розпорядчі методи	Сукупність засобів правового та адміністративного впливу на відносини людей в організації. Включають у себе організаційні та розпорядчі дії у процесі управління	Організаційні дії виявляються у чіткому розподілі функцій управління, встановленні прав і обов'язків працівників.  Розпорядчі дії відтворюють динаміку управління та здійснюються у процесі організації системи, якою є державна установа.
Соціально-психологічні методи	Сукупність способів і прийомів впливу на соціальні та психологічні процеси, притаманні групам чи окремим особам колективу	Проектування наукових досліджень психології загалом та соціальної психології зокрема

Методи внутрішньоорганізаційного менеджменту мають визначальний вплив на специфіку управлінської діяльності, а також на рівень ефективності управління. Їх слід систематично вдосконалювати та відбирати найраціональніші.

Відповідно до загальноприйнятих підходів внутрішньоорганізаційного менеджменту встановлення трудового розпорядку в організації передбачає проведення певних етапів прийняття:

- *підготовчий етап* – вивчається нормативно-правова база формування трудового розпорядку, а також відомчі акти регулювання;

- *інформаційний етап* – проводиться ознайомлення колективу організації з обов'язковими та рекомендаційними вимогами щодо встановлення трудового розпорядку. Йому може передувати творчий етап розробки, коли на зборах трудового колективу пропонуються ідеї та способи виконання функцій працівників;

- *аналітичний етап* – здійснюється формулювання, класифікація прав та обов'язків працівників, враховуючи результати інформаційного та підготовчого етапів;

- *дослідницький етап* – відбувається паралельно з аналітичним і полягає в описі кожного відібраного з варіантів, їх порівнянні, організаційно-економічній та правовій оцінці та виборі найбільш раціонального для реалізації;

- *погоджувальний етап* – полягає у затвердженні проектів документів у вищестоящих органах (при відомчому підпорядкуванні) та всередині кожного колективу;

- *етап впровадження* – полягає в ознайомленні працівників із остаточними документами регламентації трудового розпорядку.

працівника, всупереч протидіючим індивідуальним мотивам. На нашу думку, лише правове обмеження втручання держави в економіку, розширення договірних засад у регулюванні оплати роботи працівників на підприємствах різних форм власності передбачає вдосконалення окремих норм трудового законодавства. Перш за все це стосується питань гарантії мінімального розміру оплати праці на основі величини прожиткового мінімуму та встановлення необхідних правових обмежень у разі застосування санкцій матеріального характеру при порушенні працівником трудової дисципліни [3, с. 68].

Сучасний правовий інститут трудового розпорядку за змістом складається з правової регламентації прав та обов'язків учасників трудового процесу, стимулювання сумлінної праці. У науковій літературі *поняття трудового розпорядку* як правової категорії розглядається в чотирьох аспектах: як виконання основних принципів трудового права; як елемент трудового правовідношення; як елемент трудового права; як форма фактичної поведінки, тобто рівень дотримання всіма працюючими на виробництві дисципліни праці.

Як інститут трудового права *трудова розпорядок* можна зрозуміти як сукупність правових норм, що регулюють внутрішній трудовий розпорядок, встановлюють трудові обов'язки працівників і власника або уповноваженого ним органу, визначають заходи заохочення за успіхи у праці. Що ж стосується відповідальності за умисне невиконання трудових обов'язків, то норми, що передбачають дисциплінарну відповідальність працівника, утворюють окремий правовий інститут у трудовому праві.

Передумовою визнання учасниками суспільних відносин трудового розпорядку є наявність трудової правосуб'єктності. У той самий час трудова правосуб'єктність із моменту набуття особою статусу суб'єкта трудового права трансформується у його основну правову властивість, яка дозволяє брати участь у трудових та тісно пов'язаних із ними суспільних відносинах.

Отже, правовою основою трудового розпорядку є конституційне право особи на працю, що є одним із визначальних соціально-економічних прав особи, забезпечує особі можливість заробляти собі на життя працюю, яку вона вільно обирає або на яку погоджується [3, с. 225-226].

Науково-теоретичне дослідження трудового розпорядку свідчить, що сучасна доктрина трудового права не має однозначних підходів щодо визначення сутності та змісту цієї важливої правової категорії. Н. Болотіна, Г. Чанишева та інші вчені розглядають трудовий розпорядок через призму правового статусу суб'єктів трудового права, зокрема вчені зазначають, що до елементів правового статусу суб'єктів трудового права можна віднести трудову правосуб'єктність, основні статутні трудові права та обов'язки, юридичні гарантії цих прав та обов'язків, відповідальність за порушення трудових обов'язків [4, с. 94]. Розглядаючи елементи трудової правосуб'єктності, вчені роблять висновок, що три елементи (права, обов'язки, відповідальність) виникають одночасно, взаємозумовлені та сконцентровані в єдиному терміні "трудова праводієздатність" і реально втілюються у трудовому розпорядку певної організації [5, с. 40].

*Трудовий розпорядок.* Учені зазначають, що специфіка змісту правового статусу суб'єктів трудового права характеризується такими чинниками:

- наявності трудової праводієздатності;
- законодавчим закріпленням суб'єктивних прав і обов'язків;
- встановленням гарантій забезпечення прав і обов'язків;
- визначенням відповідальності в разі невиконання трудових обов'язків [6, с. 81].

Безперечно, що кожна із зазначених позицій є досить важливою у контексті дослідження нормативного забезпечення внутрішнього трудового розпорядку. Ми вважаємо, що *трудовий розпорядок* є системою взаємозумовлених елементів, що відображають особливості правового становища суб'єктів трудового права в системі суб'єктів права.

Отже, трудовий розпорядок для конкретного працівника має в основі трудову правоздатність, що розглядається як здатність мати права та обов'язки [7, с. 68], тобто йдеться про конкретні трудові права та обов'язки. Це передумова участі особи своєю наймаю працюю у суспільному виробництві, набуття статусу учасника трудових правовідносин. Трудовий розпорядок для конкретного індивіда передбачає:

- здатність мати трудові права;
- здатність мати трудові обов'язки.

Сучасна правова категорія трудового розпорядку за своїм складом визначається наявністю трьох видів норм, що:

1) здійснюють правову регламентацію прав та обов'язків учасників трудового процесу;

- 2) встановлюють стимулювання сумлінної праці;
- 3) регламентують відповідальність на невиконання чи неналежне виконання трудових обов'язків.

Права та обов'язки, що складають зміст трудових правовідносин, є предметом централізованого, локального правового регулювання. У цьому аспекті централізоване регулювання здійснюють нормативно-правові акти, а локальне – правила внутрішнього трудового розпорядку та умови трудового договору. Однак, враховуючи економічні об'єктивні передумови, перевищення пропозиції над попитом на ринку праці в сучасній Україні зумовило проблему неповної зайнятості. Це зумовлює ігнорування деякими приватними роботодавцями принципів встановлення трудового розпорядку на основі чинних нормативно-правових актів та методів внутрішньо-організаційного менеджменту щодо управління персоналом. Проблема посилюється і тим, що у законодавстві чітко не виписана відповідальність роботодавців за закріплення неправомірних правил трудового розпорядку в організації. З іншого боку, фактор безробіття є своєрідним стимулюючим фактором забезпечення трудової дисципліни, розпорядку в організаціях, оскільки конкуренція між працівниками за одержання та утримання робочого місця вимагає належного виконання своїх обов'язків.

Організаційні методи забезпечення трудового розпорядку здійснюються самим роботодавцем. Він, зокрема, відповідає за надання безпечних, належних умов праці. Непрямим, але важливим з точки зору принципів внутрішньоорганізаційного менеджменту є впровадження досягнень наукової організації праці з метою встановлення оптимального трудового розпорядку.

З точки зору документообігу трудовий розпорядок в організації забезпечується за допомогою таких правових інструментів:

- нормативно-правові документи – закони, укази, постанови;
- розпорядчі документи – накази, розпорядження, ухвали, рішення;
- організаційні документи – положення, статут, правила;
- документи колегіальних органів – рішення, повідомлення, протоколи;
- довідково-інформаційні документи – довідки, анкети, огляди;
- кадрова документація – штатний розпис, накази, особова справа, трудова книжка.

Зазначені вище документи є елементами процесу організації розпорядчої діяльності в організації. Організація розпорядчої діяльності відіграє провідну роль і в управлінській діяльності. Ця система призначена для оформлення процесів організації управління, правового закріплення розпорядчо-виконавських дій даної державної установи на основі єдиноначальності з елементами колегіальності. Всі документи, що входять до системи організації розпорядчої діяльності та прямо чи опосередковано регулюють трудовий розпорядок, можна умовно поділити на п'ять груп:

- організаційні (положення, інструкції, правила);
- розпорядчі (вказівки, накази, розпорядження);

- довідково-інформаційні (плани робіт, протоколи);
- з кадрових питань (трудові книжки, особові картки);
- особисті офіційні документи (пропозиції, доручення) [8, с. 16].

**Висновки і перспективи подальших досліджень у даному напрямі.** Основні елементи правового регулювання внутрішнього трудового розпорядку в організації закріплені у нормативно-правових актах, що регулюють умови дисципліни праці. Особливістю правового регулювання трудових відносин є те, що вони регламентуються розгалуженою системою нормативних актів, прийнятих органами різних рівнів, у тому числі за участю трудових колективів та профспілок. Найбільш соціально важлива частина трудових відносин, яка охоплюється конституційним поняттям “засади регулювання праці і зайнятості”, визначається лише законом, решта – законами, постановами Верховної Ради України, актами Президента України та Кабінету Міністрів України, актами центральних та місцевих органів виконавчої влади, органів місцевого самоврядування, генеральними, галузевими, регіональними, тарифними та іншими угодами, які укладаються на дво-, тристоронній основі між представниками працівників та роботодавців і компетентним державним органом, а також актами (договорами), прийнятими на підприємстві, в установі, організації власником або уповноваженим ним органом самостійно, разом чи за погодженням із трудовим колективом або профспілковим комітетом.

Усі обов’язки визначаються і залежать від тих специфічних умов, в яких здійснюється процес праці: галузь народного господарства, розмір підприємства, рівень організації праці, технічне оснащення. Внутрішній трудовий розпорядок на всіх підприємствах незалежно від організаційно-правової форми та форми власності визначений “Типовими правилами внутрішнього трудового розпорядку для робітників і службовців підприємств, установ, організацій”. Цей нормативно-правовий акт загальної дії визначає зміст локальних правил внутрішнього трудового розпорядку.

Конкретизація основних обов’язків, розрахованих на типову виробничу ситуацію, виражається через внутрішній трудовий розпорядок та закріплюється у колективному договорі, правилах внутрішнього трудового розпорядку, посадових інструкціях, інших розпорядчих документах. Тільки конкретне визначення основних обов’язків забезпечує ефективний трудовий розпорядок. Для його розробки необхідне вміле застосування методів та прийомів внутрішньоорганізаційного менеджменту, а саме: інструментів управління персоналом.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Конституція України: чинне законодавство зі змінами та доповненнями станом на 1 вересня 2013 р. (офіц. текст). – К. : ВД “ПАЛІВОДА А. В.”, 2013. – 64 с. – (Закони України).

2. Кодекс законів про працю України // ВВР України. – 1971 (із змінами, внесеними Законом України № 3248-IV від 20.12.2005 р.).

3. Трудове право України: Академічний курс : [підручник для студ. юрид. спец. вищ. навч. закл.] / [П. Д. Пилипенко, В. Я. Бурак, З. Я. Козак та ін. ; за ред. П. Д. Пилипенко]. – К. : Концерн “Видавничий Дім “Ін Юре”, 2004. – 536 с.

4. Коцелко С. Особливості становлення соціально-трудова відносин в Україні в умовах ринкової економіки / С. Коцелко // Регіональні аспекти розвитку і розміщення продуктивних сил України : збірник наукових праць. – Тернопіль : Економічна думка, 2005. – С. 221-223.

5. Хохлов Е. Б. О механізмі правового регулювання труда в умовах багатоукладної економіки / Е. Б. Хохлов // Правоведение. – 1994. – № 1. – С. 39-48.

6. Андриановская И. И. Сфера действия норм трудового права и система правоотношений в сфере регулирования труда / Андриановская И. И. // Правоведение. – 2000. – № 5. – С. 78-82.

7. Орловський О. Я. Особливості реалізації трудових прав та обов’язків працюючими співвласниками в акціонерному товаристві / Орловський О. Я. // Актуальні проблеми науки трудового права в сучасних умовах ринкової економіки. – Харків, 2003.

8. Палеха Ю. І. Документаційне забезпечення управління : підручник / Ю. І. Палеха. – К. : МАУП, 1997. – 344 с.

## REFERENCES

1. Konstytutsiia Ukrainy: chynne zakonodavstvo zi zminamy ta dopovnenniamy stanom na 1 veresnia 2013 r. (ofits. tekst) (2013), VD “PALYVODA A. V.”, K., 64 s.

2. Kodeks zakoniv pro pratsiu Ukrainy, VVR Ukrainy, 1971 (iz zminamy, vnesenymy Zakonom Ukrainy № 3248-IV vid 20.12.2005 r.).

3. *Trudove pravo Ukrainy: Akademichnyj kurs*, [P. D. Pylypenko, V. Ya. Burak, Z. Ya. Kozak ta in. (2004), Kontsern “Vydavnychyj Dim “In Yure”, K., 536 s.

4. Kotselko S. (2005), *Osoblyvosti stanovlennia sotsial'no-trudovykh vidnosyn v Ukraini v umovakh rynkovoї ekonomiky, Rehional'ni aspekty rozvytku i rozmischennia produktyvnykh syl Ukrainy*, Ekonomichna dumka, Ternopil', s. 221-223.

5. Hohlov, E. B. (1994), *O mehanizme pravovogo regulirovanija truda v uslovijah mnogoukladnoj jekonomiki*, *Pravovedenie*, № 1, s. 39-48.

6. Andrianovskaja, I. I. (2000), *Sfera dejstvija norm trudovogo prava i sistema pravootnoshenij v sfere regulirovanija truda*, *Pravovedenie*, № 5, s. 78-82.

7. Orlovsk'kyj, O. Ya. (2003), *Osoblyvosti realizatsii trudovykh prav ta obov'язkiv pratsiuiuchymy spivvlasnykamy v aktsionernomu tovarystvi*, *Aktual'ni prob-lemy nauky trudovoho prava v suchasnykh umovakh rynkovoї ekonomiky*, *Xarkiv*.

8. Palekha, Yu. I. (1997), *Dokumentatsijne zabezpechennia upravlinnia*, MAUP, K., 344 s.

Батьковець Г. А.,  
к.е.н., доц., доцент кафедри менеджменту, Хмельницький кооперативний торговельно-економічний інститут, м. Хмельницький

Батьковець Н. О.,  
к.е.н., доц., доцент кафедри менеджменту, Львівський інститут економіки і туризму, м. Львів

## ЕФЕКТИВНІСТЬ ІНФОРМАЦІЙНОЇ ПІДТРИМКИ УПРАВЛІНСЬКОЇ ВЗАЄМОДІЇ ПІДПРИЄМСТВ ГОТЕЛЬНОГО БІЗНЕСУ

*Анотація.* У статті розглянуто проблеми формування ефективної інформаційної підтримки при управлінській взаємодії. Окреслено основні проблеми та бар'єри при використанні інформаційних потоків у діяльності підприємств готельної індустрії. Визначено основні інформаційні процеси, які відбуваються в закладах розміщення через реалізацію бізнес-процесів. Охарактеризовано структуру інформаційних потоків готельного підприємства та основні сучасні інформаційні технології, які формують інформаційну підтримку управлінської діяльності. Наведено аналіз реалізованих в Україні готельних проектів на HMS-системах різних торгових марок. Проведено оцінку змістовності, повноти та інтенсивності інформаційного наповнення з визначенням індексу споживчої задоволеності за основними службами підприємств готельної сфери.

**Ключові слова:** інформаційна взаємодія, інформаційні потоки, інформаційні процеси, інформаційні технології.

Bat'kovets' H. A.,  
Ph.D., Associate Professor, Associate Professor of the Department of Management, Khmelnytskyi Cooperative Institute of Trade and Economics, Khmelnytskyi

Bat'kovets' N. O.,  
Ph.D., Associate Professor, Associate Professor of the Department of Management, Lviv Institute of Economics and Tourism, Lviv

## EFFICIENCY OF INFORMATIVE SUPPORT OF MANAGERIAL INTERACTION OF ENTERPRISES OF HOTEL BUSINESS

*Abstract.* In the article the problems of forming of effective informative support for managerial interaction are considered. Basic problems and barriers at the use of information flows in activity of enterprises of hotel industry are outlined. Basic informative processes that take place in establishments of placing through the realization of business processes are determined. The structure of information flows of hotel enterprise and basic modern information technologies that form informative support for managerial activity are characterized. An analysis over the hotel projects based on HMS-systems of different trade marks is implemented. The estimation of pithiness, completeness and intensity of information filling is conducted by definition of index of consumer satisfaction by the basic departments of hotel enterprises.

**Keywords:** informative interaction, information flows, information processes, information technologies.

**Постановка проблеми.** Специфіка функціонування підприємств готельної індустрії, як і зрештою всіх підприємств нематеріальної сфери, потребує особливої форми управлінської взаємодії через формування системи інформаційно-комунікативної підтримки. Готельний бізнес являє собою високонасичену інформаційну галузь. Особливості бізнес-процесів у готельних підприємствах передбачають структуру операцій як за техніко-технологічним процесом, так і часовим фактором, а це вимагає

наявності системної та динамічної інформаційної підтримки.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Аналіз останніх досліджень щодо інформаційної підтримки управлінської взаємодії свідчить про те, що основним акцентом у цій проблематиці є технологія управління та взаємозв'язок рівнів і шаблів системи управління. Поза увагою залишаються структура, форми, методи та механізми управління бізнес-

процесами через інформаційну взаємодію. Дослідженнями в цьому напрямку займалися такі вчені, як: Є. Балашов, Н. Бусленко, В. Глушков, В. Гончаров, А. Дабагян, А. Іваненко, І. Кононенко, Н. Міхеєва, Г. Поспелов, М. Раду, Ю. Якутін та ін. Вивчення інформаційно-аналітичної діяльності та ролі інформації у процесі прийняття управлінських рішень є предметом досліджень А. Ахламова, В. Бакуменка, А. Дегтяра, В. Дорофієнка, І. Древицької, Ю. Машкарова, В. Мороза, О. Крюкова, Н. Нижник та ін.

раціонально-паритетного інформаційного поля є інформаційне забезпечення. В підприємствах готельного бізнесу воно визначається кількістю інформаційних потоків та їх змістовним насиченням, яке залежить від інформаційних процесів при виробленні та наданні основних і додаткових послуг (табл. 1).

Інформаційне забезпечення управління підприємством передбачає організацію цілеспрямованих масивів інформації та інформаційних потоків, яка включає збирання, зберігання, опрацювання і передавання

Таблиця 1

**Інформаційна підтримка виробництва та реалізації готельних послуг**

Особливості готельних послуг	Вплив на управління інформаційними процесами
1. Обслуговування клієнтів здійснюється на території підприємства	Організація виробничого процесу (основні й додаткові послуги)
2. Нерівномірний та сезонний характер споживання	Рівень завантаження номерного фонду, використання матеріальних і трудових ресурсів мають нерівномірний характер
3. Цілодобовий характер роботи підприємства	Позмінна робота обслуговуючого персоналу готелю протягом всієї доби
4. Підвищені вимоги до кваліфікації обслуговуючого персоналу	Застосування гнучкої системи оплати праці (наявність допоміжного персоналу)
5. Форма споживання послуг	Споживач є складовою системи розподілу, яка в деяких випадках набуває форми самообслуговування (додаткові послуги)
6. Процес обслуговування обмежений у часі	Неповне завантаження готелю не може бути компенсовано в майбутньому. Оцінка непродуктивних витрат.
7. Високий рівень контакту з клієнтом	Складність організації контролю та раціоналізації виробничого процесу. Тривалість обслуговування, структура послуги, її реальна й очікувана якість мають значну залежність від клієнта.
8. Споживання (використання одним клієнтом певного місця) є тривалим процесом	Загальна вартість наданих послуг визначається при виїзді клієнта з коригуванням даних попереднього розрахунку. Проблеми визнання й оцінки доходу.
9. Велика питома вага попередніх матеріальних витрат на етапі заснування готелю	Необхідність залучення фінансового інвестування на початкових стадіях заснування готелю
10. Завантаженість номерного фонду готелю менше 100 %	Оптимізація використання номерного фонду

**Постановка завдання.** Незважаючи на великий науковий інтерес до проблем інформаційної підтримки управлінської взаємодії, багато теоретичних, методологічних та практичних питань залишаються невирішеними, особливо це стосується галузі невиробничої сфери, в тому числі й готельного господарства.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Управлінська взаємодія характеризується спрямованістю та інтенсивністю, що відображає сферу інформаційно-комунікативного поля підприємств готельного бізнесу. Базовим критерієм при формуванні

інформації з метою аналізу одержаних результатів для підготовки, обґрунтування і прийняття управлінських рішень [2, с. 20].

Інформаційні потоки формуються з набору модулів і ядра, що забезпечує їхню інтеграцію і розмежування повноважень співробітників готельного підприємства.

Діяльність закладів розміщення супроводжується складанням різних типів документів (табл. 2), які формують різні інформаційні потоки.

В основі інформаційного забезпечення знаходиться система взаємозв'язків підрозділів готельного підприємства і комунікації, що виникають між

ними, а також взаємозв'язок із зовнішнім середовищем. Формування ефективної інформаційної підтримки управлінської взаємодії неможливе без наявності інформаційних технологій, а відтак, певних витрат, пов'язаних із їх використанням.

Враховуючи, що інформаційно-комунікативне поле формується не лише через взаємодію у внутрішньому середовищі, можна стверджувати, що цей процес супроводжується і взаємодією з усіма учасниками бізнес-процесу, а для підприємств готельної

індустрії це: турагенти, туроператори, представництво авіаліній і т.д. Взаємодія з цими учасниками бізнес-процесів здійснюється через використання автоматизованих систем управління готелем. Подальший розвиток готельно-ресторанного господарства неможливий без сучасного обладнання і новітніх технологій. Це стосується насамперед інформаційних технологій, ефективних і надійних систем захисту, без чого неможливо досягти високого рівня якості послуг [7, с. 227].

Таблиця 2

**Структура інформаційних потоків різних засобів розміщення**

Інформаційна база	Супровідна інформаційна база
організаційні документи	структурна й штатна чисельність, штатний розклад, посадові інструкції й ін.
розпорядничі документи	рішення, розпорядження, накази по основній діяльності
документи по особовому складу	колективний договір, накази по особовому складу, трудові книжки, особисті справи, особові рахунки
фінансово-бухгалтерські документи	річний звіт, головна книга, рахунки прибутку й збитків, акти, ревізії і т.п.
інформаційно-довідкові документи	листи, довідки, доповідні записки
- нормативні документи від вищих органів	
- комерційні документи	контракти і договори
розрахунки з зовнішніми службами	рахунки закупівель, зовнішні поставки
доходи від основних та додаткових послуг	рахунки надання послуг, розрахунки з клієнтами, грошові надходження, платіжні операції
формування витратної частини	розподіл періодичних витрат, розподіл накладних витрат, амортизаційні відрахування, собівартість готельних послуг
обслуговування номерів робочим персоналом	Направлення номерів у експлуатацію, надходження номерів до реєстру, активний номерний фонд, розселення
Надання додаткових послуг	реєстри додаткових послуг, сітьовий графік надання додаткових послуг, потреба в оренді

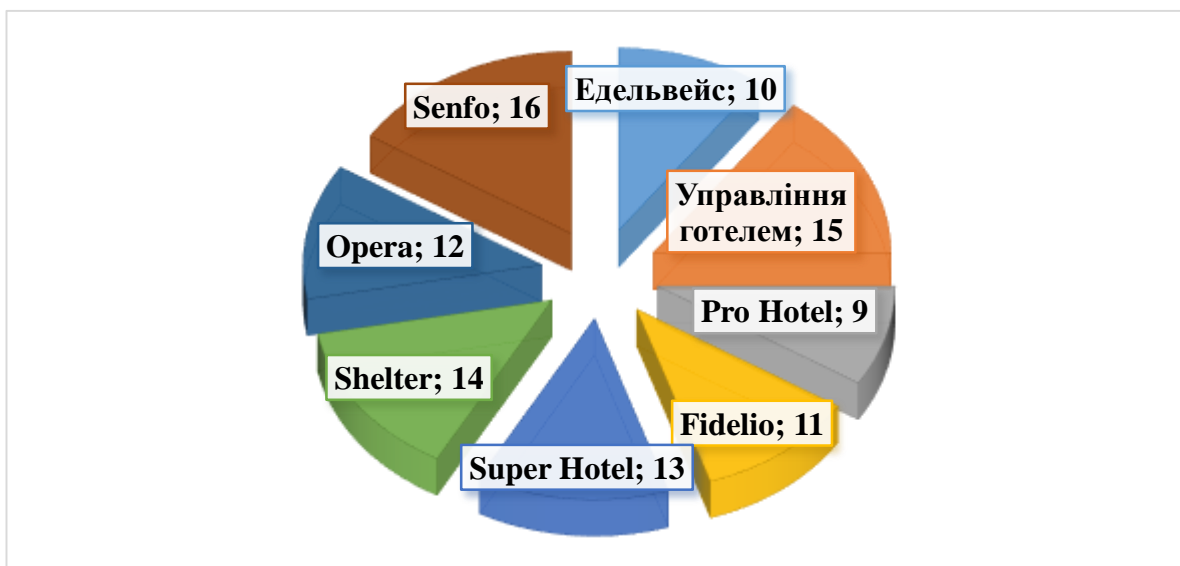


Рис. 1. Структура інсталяцій АСУ готелів в Україні



Готельні системи дозволяють автоматизувати всі етапи обслуговування гостя, починаючи від бронювання квитків, заселення і закінчуючи остаточним розрахунком, а також основні бізнес-процеси - від праці покоївок до організації звітності на підприємстві. Крім того, вони забезпечують управління всіма послугами і системами готелю, доступними в номері.

Співвідношення між кількістю реалізованих в Україні готельних проектів на HMS-системах різних торгових марок представлено на рис. 1.

Наведені дані свідчать, що в сфері впровадження інформаційних технологій і автоматизації управління готелями має широкий спектр. У той же час є великі перспективи подальшого розвитку в цьому напрямку, тому що на українському ринку є понад десяти високоякісних сучасних систем автоматизації управління готелями, причому деякі з них – це не адаптація зарубіжних систем, а оригінальні розробки українських компаній і тому найбільш пристосовані до умов України.

Для формування належних внутрішніх інформаційних потоків у підприємствах готельної індустрії необхідно впроваджувати і автоматизовані системи, які дають можливість раціонально та збалансовано використовувати ресурсний потенціал із найменшими витратами на бізнес-процеси.

На сьогоднішній день найбільш поширеними автоматизованими готельними системами, що застосовуються в світовій практиці, є:

- Система управління готелем (PMS – Property Management System).
- Система управління рестораном (Point Of Sales).
- Система телефонного сервісу (Telephone Management System).
- Система електронних ключів (Key System).

— Система електронних міні-барів (Mini bar System).

— Система інтерактивного телебачення (Video Services System).

— Система енергозбереження (Energy Management System).

— Система обробки кредитних карт (Credit Card Authorization System).

— Система складського обліку та калькуляції (Food & Beverage).

— Система фінансово-бухгалтерського обліку (Accounting System).

— Система центрального бронювання (Central Reservation System).

— Система інтернет-бронювання (Web Reservation System).

— Система кадрового обліку (Human Resource System).

— Система безпеки (Security System).

Особливих успіхів готельне і ресторанне господарство досягло за останні 30 років за рахунок впровадження ефективних систем управління з використанням інновацій [1, с. 332]. Діагностика ефективності минулого досвіду, планування та впровадження інформаційних систем та технологій дозволила окреслити причини їх проведення (рис. 2). За основу бралися опитувальні листи 20 підприємств готельного бізнесу м. Львова. В основі більшості випадків проведення змін у формуванні інформаційного поля (60%) розглядаються вимушені та добровільні фактори як головний спонукальний імпульс.

Серед чинників, що прогнозують проведення змін в інформаційному просторі, можна виділити: погіршення фінансово-економічних показників (65%),

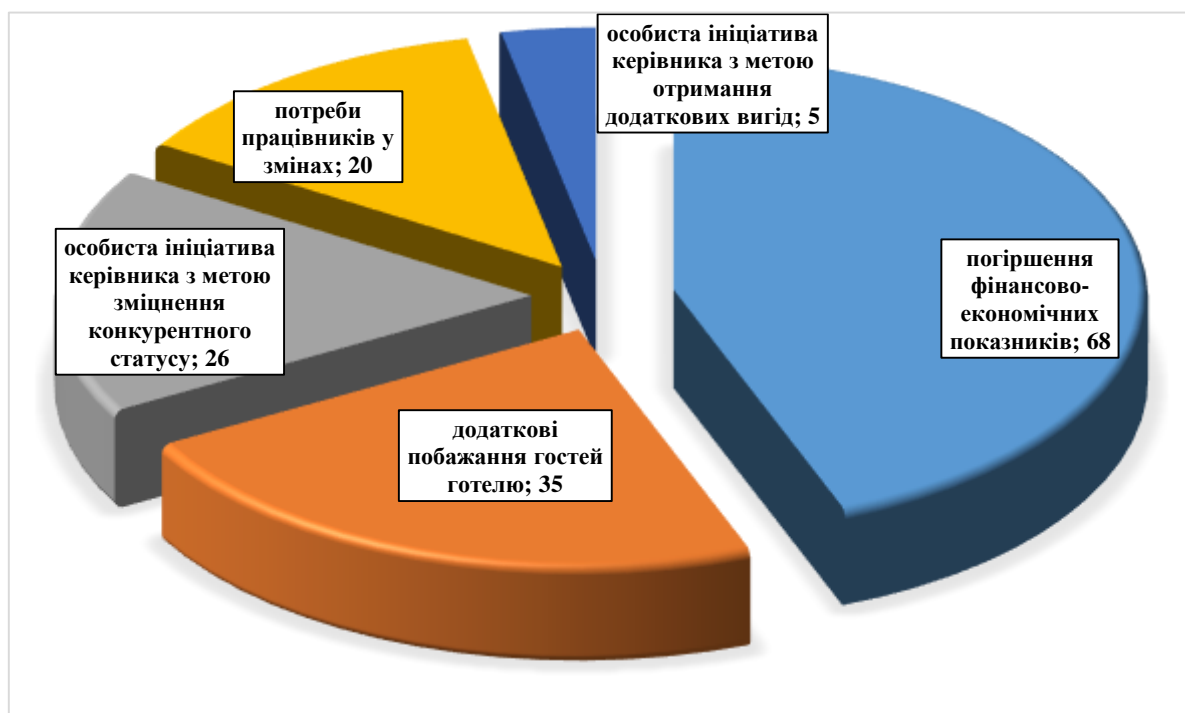


Рис. 2. Причини проведення змін у структурі інформаційного забезпечення готелю

неповне задоволення споживачів (20%) та невдоволення співробітників існуючими інформаційними потоками (15%).

Сприйняття та визнання необхідності постійного моніторингу існуючої інформаційної взаємодії та формування на її основі інформаційного поля готельного підприємства функціональні та лінійні керівники готельного бізнесу оцінюють по-різному, визначаючи основні бар'єри, які можна проранжувати таким чином:

- відсутність компетентних фахівців із сучасних інформаційних технологій;
- недостатнє усвідомлення необхідності запровадження сучасних інформаційних систем;
- відсутність фінансових ресурсів на проведення інформаційних змін.

Готельно-ресторанний бізнес є галуззю з високим рівнем насичення інформації і його успіх безпосередньо залежить від швидкості передачі й обміну інформацією, від її актуальності, своєчасності отримання. Розвиток готельно-ресторанного бізнесу

передбачає широке використання новітніх інформаційних технологій як у сфері введення нових готельних послуг, так і в їх просуванні на ринок [8, с. 271].

Управлінська взаємодія передбачає постійне використання і забезпечення інформаційними одиницями різних рівнів управління. Для підприємств готельного бізнесу деколи складно і неможливо визначити інформаційні потоки стратегічного та тактичного рівнів управління. Для усунення цієї проблеми інформаційне забезпечення необхідно розглядати через призму інформаційних потоків, які формуються при здійсненні бізнес-процесів в основних підрозділах готелю. Рівень їх змістовності, повноти та інтенсивності забезпечують раціональну управлінську взаємодію та дають змогу визначити індекс споживчої задоволеності інформацією підрозділів готелю. Для вибраних підприємств готельного бізнесу м. Львова дані цього показника наведені в табл. 3.

Як бачимо з таблиці, найбільшій споживчій задоволеності інформаційним забезпеченням відповідають служби прийому і розрахункова частина,

Таблиця 3

**Показники ефективності інформаційного сервісу готельного бізнесу**

Основні складові інформаційного сервісу готелю	Важливість для споживачів компонентів		Оцінка якості					Загальна сума	Середнє значення оцінки якості	Індекс споживчої задоволеності, %
	Бі	Бі / ΣБі * 100	5	4	3	2	1			
Відділ рецепції, бронювання	5,0	10,06	22	21	10	3	0	56	4,10	77,65
обслуговування, управління номерним фондом	4,3	9,01	21	28	7	0	0	56	4,25	81,25
прийому і розрахункова частина	4,1	8,60	37	19	0	0	0	56	4,66	91,5
Надання телекомунікаційних послуг	4	8,39	30	23	3	0	0	56	4,42	87,0
експлуатації номерного фонду	4,2	10,06	40	12	4	0	0	56	4,64	91,07
служба безпеки	4,5	7,34	21	32	3	0	0	56	4,19	83,0
Служба організації харчування	4,7	9,22	28	24	4	0	0	56	4,42	85,7
Інженерно-технічна служба	3,5	7,34	1	7	24	15	9	56	2,57	39,2
Підсумок (абсолютне значення суми чисел у стовпці)	47,7	100,00	261	241	83	21	10	616	48,83	928,15
Середнє значення чисел відповідних компонентів			23,73	21,91	7,55	1,91	0,91	56,00		
Накопичене (інтегральне) значення середнього			33,17	45,64	53,18	55,09				
<b>Середнє значення оцінки роботи та ступеня споживчої задоволеності</b>									<b>4,44</b>	<b>84,38</b>

експлуатації номерного фонду і надання телекомунікаційних послуг. Індексція ступеня задоволеності споживача інформаційною базою дозволяє формалізувати організаційну роботу готелю на основі потреб та очікувань споживача, що дає змогу чітко обирати стратегічні альтернативи для вдосконалення якості роботи готельного підприємства.

**Висновки і перспективи подальших досліджень у даному напрямі.** Інформатизація та комп'ютеризація бізнес-процесів є необхідним аспектом ефективної діяльності підприємств готельного господарства. Актуальним та відкритим залишається питання формалізації інформаційних одиниць в інформаційні потоки за бізнес-процесами, дублювання та спотворювання даних при їх обробці чи навіть використанні. Основні положення статті можуть бути використані для подальшого вдосконалення систем управління з метою вдосконалення їх інформаційно-аналітичного забезпечення.

### ЛІТЕРАТУРА

1. Борисова О. В. Тенденції розвитку готельно-ресторанного бізнесу в Україні / О. В. Борисова // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. – 2012. – Вип. 1(2). – С. 331-338.
2. Денисенко М. П. Інформаційне забезпечення ефективного управління підприємством [Текст] / М. П. Денисенко, І. В. Колос // Економіка та держава. – 2006. – № 7. – С. 19-24.
3. Жураєва К. А. Інноваційні технології у туризмі [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.geograf.com.ua>.
4. Коваль Р. А. Інформаційно-аналітичне забезпечення діяльності органів влади : автореф. дис. канд. наук з держ. управління : спец. 25.00.02 «Механізми державного управління» / Коваль Роман Андрійович ; Класичний приватний університет. – Запоріжжя, 2008. – 28 с.
5. Терещук І. А. Етапи та принципи впровадження інноваційних технологій в готелях / І. А. Терещук, Д. І. Басюк // Зб. наук. Праць / Національний університет харчових технологій. – 2014. – № 9. – С. 102-115.
6. Федосова К. С. Сучасні інформаційні технології у готельному і ресторанному бізнесі / К. С. Федосова, Л. М. Тележенко. – Одеса : Видавництво ТЕС, 2010. – 264 с.
7. Шаповалова О. М. Інноваційна діяльність, як основа підвищення конкурентоспроможності готельного господарства / О. М. Шаповалова // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. – 2013. – № 16. – С. 224-228.
8. Черномазюк А. Г. Інновації у сфері готельно-ресторанного бізнесу / А. Г. Черномазюк // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2014. – № 5, Т. 2. – С. 269-274.

### REFERENCES

1. Borysova O. V. (2012), Tendentsii rozvytku hotel'no-restorannoho biznesu v Ukraini, *Ekonomichna stratehiia i perspektyvy rozvytku sfery torhivli ta posluh*, vyp. 1(2), s. 331-338.
2. Denysenko, M. P. and Kolos, I. V. (2006), Informatsijne zabezpechennia efektyvnoho upravlinnia pidpriemstvom [Tekst], *Ekonomika ta derzhava*, № 7, s. 19-24.
3. Zhuraieva, K. A. Innovatsijni tekhnologii u turyzmi, available at: <http://www.geograf.com.ua>.
4. Koval', R. A. (2008), Informatsijno-analitychne zabezpechennia diial'nosti orhaniv vlady: avtoref. dys. kand. nauk z derzh. u-nia : spets. 25.00.02 «Mekhanizmy derzhavnogo upravlinnia» / Koval' Roman Andrijoyvych; Klasychnyj pryvatny juniversytet, Zaporizhzhia, 28 s.
5. Tereschuk, I. A. and Basiuk, D. I. (2014), Etapy ta pryntsyipy vprovadzhennia innovatsijnykh tekhnologij v hoteliakh: zb. nauk. prats', Natsional'nyj universytet kharchovykh tekhnologij, №9, s. 102-115.
6. Fedosova, K. S. and Telezhenko, L. M. (2010), *Suchasni informatsijni tekhnologii u hotel'nomu i restorannomu biznesi*, Vydavnytstvo TES, Odesa, 264 s.
7. Shapovalova, O. M. (2013), Innovatsijna diial'nist', iak osnova pidvyschennia konkurentospromozhnosti hotel'noho gospodarstva, *Visnyk Shhidno ukrains'koho natsional'noho universytetu imeni Volodymyra Dalia*, № 16, s. 224-228.
8. Chernomaziuk, A. H. (2014), Innovatsii u sferi hotel'no-restorannoho biznesu, *Visnyk Khmel'nyts'koho natsional'noho universytetu - Ekonomichni nauky*, № 5, T. 2, s. 269-274.

# АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ ТА МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

УДК 339.9 : 517.521 : 334.012.82

*Борщевський В. В.,*

*д.е.н., доц., завідувач відділу розвитку територіальних громад і транскордонного співробітництва, ДУ "Інститут регіональних досліджень імені М. І. Долишнього НАН України, м. Львів*

*Куцаб-Бонк К. К.,*

*к.е.н., викладач, Вища державна техніко-економічна школа імені Броніслава Маркевича, м. Ярослав, Польща*

## ПРИКОРДОННА ТОРГІВЛЯ І ТРАНСКОРДОННА КОНВЕРГЕНЦІЯ: ВЗАЄМНИЙ ВПЛИВ НА ТЛІ СУЧАСНИХ ВИКЛИКІВ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

*Анотація.* Поглиблення європейської інтеграції України супроводжується активізацією зовнішньо-торговельних зв'язків з країнами-членами ЄС. Це стосується як міждержавного рівня, так і регіональних аспектів зовнішньої торгівлі товарами та послугами. У цьому контексті важливою сферою дослідження потенціалу зовнішньої торгівлі між Україною та ЄС є прикордонна торгівля. Зокрема, в сучасних умовах європейської інтеграції актуалізується проблематика впливу прикордонної торгівлі на транскордонну конвергенцію регіонів. На основі аналізу основних проблем прикордонної торгівлі між Україною та ЄС сформульовано пропозиції для органів державної влади та місцевого самоврядування щодо пріоритетних напрямів стимулювання транскордонних конвергентних процесів. Першочергову увагу приділено засобам ліквідації наявних інституційних дисфункцій та механізмів розвитку прикордонної інфраструктури.

**Ключові слова:** прикордонна торгівля, транскордонне співробітництво, транскордонна конвергенція, європейська інтеграція, економічні виклики.

*Borshchevsky V.V.,*

*Doctor of Economics, Associate Professor, Director of the Department of Local Communities Development and Cross-border Cooperation, State Institution "Institute of Regional Research named after M.I. Dolishniy of the NAS of Ukraine", Lviv*

*Kutsab-Bonk K.K.,*

*Ph.D, Lecturer, The State Higher School of Technology and Economics named after Bronislaw Markiewicz, Yaroslav, Poland*

## BORDER TRADE AND CROSS-BORDER CONVERGENCE: THE MUTUAL INFLUENCE ON MODERN CHALLENGES OF EUROPEAN INTEGRATION

*Abstract.* The deepening of the European integration of Ukraine is accompanied by intensification of foreign trade relations with the EU. This applies both: central and regional levels of foreign trade in goods and services. In this context, an important area of research of the potential of foreign trade between Ukraine and the EU is cross-border trade. In particular, under modern conditions of European integration, issues of impact of cross-border trade on regional cross-border convergence are updated. Based on the analysis of the main problems of cross-border trade between Ukraine and the EU, proposals for state authorities and local self-government on the priority of stimulating of transboundary convergence processes are formulated. Priority is given to the means of eliminating of the institutional dysfunctions and the mechanisms of development of border infrastructure.

**Keywords:** cross-border trade, cross-border cooperation, cross-border convergence, European integration, economic challenges.

**Постановка проблеми.** Транскордонне співробітництво між Україною та ЄС охоплює широке коло проблем, пов'язаних із розвитком соціально-економічних взаємозв'язків між сусідніми прикордонними регіонами. Зокрема, одне з важливих місць у цьому зв'язку відводиться проблематиці прикордонної торгівлі, яка охоплює сферу експортно-імпортних операцій у межах відповідних транскордонних регіонів.

На сучасному етапі європейської інтеграції України прикордонна торгівля з ЄС стикається з низкою проблем, породжених протягом попередніх років і не вирішених належним чином до цього часу. Передусім це стосується значного рівня ілєгалізації транскордонних торговельних операцій, зумовлених наявними інституційними дисфункціями, а також концентрації експорту та імпорту товарів у вузькому номенклатурному сегменті.

Це обмежує потенціал використання прикордонної торгівлі з метою активізації транскордонного співробітництва та інтенсифікації транскордонного товарообміну. Як наслідок, відбувається блокування конвергентних процесів у транскордонному просторі між Україною та ЄС. При цьому зберігаються суттєві відмінності у рівнях економічної активності та якості життя по різні боки кордону.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Враховуючи актуальність окресленої проблематики у транскордонному співробітництві між Україною та ЄС, яка виявляється протягом доволі тривалого періоду часу, її дослідженню присвячені численні публікації українських науковців. Наприклад, В. Гоблик та О. Королович пояснюють актуалізацію проблематики прикордонної торгівлі між Україною та ЄС насамперед новими викликами європейської інтеграції, а також підписанням та ратифікацією угод про малий прикордонний рух між Україною та ЄС. У зв'язку з цим, на думку авторів, виникає потреба в удосконаленні регуляторної політики у сфері транскордонного співробітництва та підприємництва, включаючи створення належних умов для ведення прикордонної торгівлі в межах транскордонних регіонів, сформованих між Україною та ЄС [2, с. 207].

Н. Мікула та В. Засадко відмічають, що відсутність вітчизняної транскордонної статистики та недооцінка органами державного управління транскордонного співробітництва як інструменту регіонального розвитку спричинили формування у суспільній свідомості хибних уявлень про те, що домінантними та пріоритетними сферами розвитку транскордонного співробітництва є культура й туризм. Однак дослідження свідчать, що громадяни України та країн – членів ЄС на сучасному етапі здійснюють перетин кордону передусім з метою торговельної діяльності. Вказані автори також наголошують: “Транскордонна торгівля відіграє вагомий роль у соціально-економічному розвитку прикордонних регіонів, а саме збільшує доходи осіб, що беруть у ній участь, водночас активізуючи місцеве виробництво та стимулюючи надання послуг” [9, с. 79].

На думку В. Козуба, існує значний вплив прикордонної торгівлі та транскордонних ринків на життє-

діяльність прикордонних територій, а також на конкурентоспроможність економіки прикордонних регіонів. Адже їх мешканці мають значно ширші можливості для отримання благ на свої доходи, ніж мешканці центральних регіонів. Закупівля підприємцями через механізм прикордонної торгівлі дрібних партій товарів створює передумови для прискореного асортиментного насичення товарного ринку, з широкою гамою якісних та цінових характеристик, розрахованих на споживача з середнім рівнем доходів [5].

І. Тимечко вказує на те, що в міжнародній практиці не вироблено універсальних інструментів регулювання системи взаємодії суб'єктів, а також територій локалізації прикордонної торгівлі (здебільшого через відмінності принципів державної економічної політики й особливостей міждержавних та міжрегіональних відносин у транскордонному просторі). Попри це іноземний досвід засвідчує, що прикордонна торгівля успішно розвивається навіть при відсутності будь-яких преференцій, визначених територій чи спеціальних економічних зон [10, с. 108].

Крім згаданих авторів, проблематиці прикордонної торгівлі між Україною та ЄС присвячені також праці І. Бабець, П. Беленького, Є. Матвєєва, І. Михасюка, А. Мокія, В. Шевчука та інших дослідників.

Водночас до цього часу не здійснено відповідних системних досліджень щодо впливу прикордонної торгівлі на транскордонну конвергенцію регіонів, а також щодо особливостей зворотного впливу конвергенції на диверсифікацію експорту та імпорту товарів і послуг у транскордонному просторі між Україною та ЄС.

**Постановка завдання.** Основною метою статті є дослідження взаємозалежності між розвитком прикордонної торгівлі та характером економічної конвергенції у транскордонному просторі між Україною та ЄС. Іншими важливими цілями публікації виступають: виявлення ключових проблем прикордонної торгівлі між Україною та ЄС на сучасному етапі європейської інтеграції та окреслення впливу прикордонної торгівлі на транскордонну конвергенцію регіонів, включаючи розробку відповідних рекомендацій для органів державної влади і місцевого самоврядування України.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Характерною рисою прикордонної торгівлі є її спрямованість на задоволення місцевих потреб щодо виробництва товарів у межах прикордонної території, а також товарів, призначених для споживання в межах цієї самої території. Виручка від прикордонної торгівлі значною мірою залишається на території прикордонних регіонів і використовується для розширення асортименту споживчих товарів, закупівлі обладнання, технологій, матеріалів і сировини для розвитку господарства цих регіонів. Часто прикордонна торгівля виступає різновидом преференційної торгівлі, що передбачає надання однією державою іншій на взаємній основі пільг у торговельному режимі. Зокрема, на товари та інші предмети, які обертаються у прикордонній торгівлі, можуть надаватися тарифні преференції (тарифні пільги) у вигляді

звільнень від обкладання митом, зниження ставок мита, встановлення квот на преференційне ввезення [4].

Водночас у транскордонному просторі між Україною та ЄС прикордонна торгівля стикається з цілою низкою проблем, які унеможливають ефективне виконання нею тих функцій, що покладаються на прикордонну торгівлю у розвинутих державах світу, зокрема у країнах-членах ЄС.

Так, упродовж багатьох років спостерігається високий рівень іллегальних експортно-імпортних операцій у прикордонній торгівлі України з країнами-членами ЄС. Передусім це стосується контрабанди товарів і послуг, якою супроводжується іллегалізація човникової торгівлі та трудової міграції з України до ЄС, що призвело до суттєвого зростання трансакційних витрат учасників транскордонного співробітництва.

Наприклад, Я. Логінов відмічає, що в українських прикордонних районах використання переваг прикордонного розташування асоціюється переважно з не зовсім легальними речами. Він, зокрема, констатує: “Якщо хтось із мешканців українсько-польського прикордоння і розбагатів, то переважно завдяки хабарам на митниці, торгівлі сигаретами або заробітком у стилі “50 баксів за те, що тебе перевеземо через кордон без черги”. Переконавання, що на сусідстві польського кордону можна заробити хіба що нелегально, копіюється і в нижчих сферах. Незаможним жителям прикордонних районів і на думку не спаде возити до Польщі на продаж інші товари, ніж сигарети і алкоголь, хоча позитивні винятки є” [6].

Цей же автор вказує, що згідно з оцінками Митної Служби Польща щорічно втрачає кілька десятків мільйонів злотих через контрабанду до Польщі акцизних товарів – цигарок та алкоголю. Значна частина цих втрат – це “заслуга” громадян України, які мешкають поблизу польського кордону і користуються безвізовим рухом, для котрих контрабанда є головним джерелом доходу. Водночас українці, які продають ввезені до Польщі цигарки, стверджують, що не робили б цього, якби мали можливість заробляти на життя в інший спосіб. [7]

Механізм сучасної прикордонної торгівлі між Україною та ЄС, який набув свого максимального поширення та найбільш яскравого вираження в українсько-польському транскордонному регіоні, доволі чітко описується І. Агелко. Зокрема, авторка відмічає: “Прикордонний бізнес притаманний переважно регіонам Західної України. Зазвичай, у потоках такого заробітку широко представлене населення малих міст та сільської місцевості. Отримуючи візи заробітчани вирушають до кордону. Черги на кордоні становлять кілька тисяч осіб. Лише через пішохідний перехід міжнародного автомобільного пункту пропуску “Шегині” щодня проходить близько 3,5 тисячі людей. У свята ж кількість піших туристів тут сягає семи тисяч. Українські заробітчани використовують “чесно” зароблені кошти на власний розсуд. Одні – перевозять їх в Україну, намагаючись таким чином покращити добробут своєї сім’ї на батьківщині. Інші – витрачають їх у країні-споживача “піших” товарів, купуючи дешевші товари. При цьому закупівля товарів здійснюється як на продаж, так і для

внутрішнього використання. Придбавши за кордоном “дешеві” товари, українці заробляють, продаючи привезене вдома. Такий спосіб заробітку отримав назву “човникового” бізнесу. На думку експертів, у цьому бізнесі нині перебуває не більше 400–450 тис. українських громадян. Водночас, його об’єктами є передусім товари легкої промисловості: одяг, взуття, продукти харчування, в тому числі фрукти та овочі. Зазначені товари перевозяться “човниками” як з використанням автомобільного транспорту, так і автобусними та залізничними маршрутами. Каналами реалізації товарів “човникового” бізнесу в Україні є приватні крамниці роздрібною торгівлі та ринки, на яких реалізовується абсолютна більшість продукції. “Човникові” міграції допомагають багатьом українцям вижити, дозволяють набути досвіду господарювання в ринкових умовах, уможливають перетворення частини з них на підприємців” [1, с. 198].

Таким чином, сучасна прикордонна торгівля між Україною та ЄС є доволі складним та багатоаспектним явищем, яке охоплює різні площини транскордонного співробітництва та соціально-економічного партнерства в українсько-польському, українсько-словацькому, українсько-угорському та українсько-румунському транскордонних регіонах.

З одного боку, така торгівля спрямована на вирішення соціальних проблем мешканців прикордонних регіонів України, стимулювання їх підприємницької активності та запозичення успішного досвіду організації торговельного бізнесу в сусідніх країнах-членів ЄС. Крім того, вона сприяє зниженню цін на цілі групи товарів, що є особливо позитивним у разі, коли мова йде про надмірно монополізовані та сковані картельними угодами сегменти продовольчого та інших товарних ринків у прикордонних регіонах України.

Проте, з іншого боку, прикордонна торгівля України з сусідніми країнами-членами ЄС, передусім у тому вигляді, в якому вона сьогодні переважно здійснюється, несе у собі цілу низку загроз та ризиків. Насамперед це стосується поширення інституційних проблем, породжених домінуючими формами сучасної прикордонної торгівлі між Україною та ЄС. Адже велика частка іллегальних, зокрема контрабандних, операцій спричиняє зростання трансакційних витрат інших учасників транскордонного співробітництва, зокрема тих, які не включені у діючу систему “човникової торгівлі”. Черги на кордонах, а також ускладнення процедури отримання віз у зв’язку з напливом великої кількості бажаних призводить до вимивання з транскордонного бізнесу значної кількості потенційно успішних підприємців, спроможних привносити інновації у діючу модель прикордонної торгівлі.

Крім того, “човникова торгівля”, частково вирішуючи економічні проблеми мешканців прикордоння, породжує ризики поширення транскордонних іллегальних операцій та різко звужує сферу економічної активності місцевого населення, фактично демотивуючи його займатися іншими видами економічної діяльності, зокрема сільським господарством або ж місцевими промислами чи долучатися до роботи у сфері послуг.

Це консервує нинішній формат прикордонного товарообміну між сусідніми регіонами України та країн-членів ЄС, укорінюючи наявні економічні диспропорції в транскордонному співробітництві та функціонуванні транскордонних ринків. Як наслідок, формується своєрідна квазіспеціалізація учасників підприємницької діяльності по різні боки кордону, в якій українське прикордоння виконує роль периферії, а сусідні прикордонні території Польщі, Словаччини, Угорщини та Румунії – роль умовних економічних центрів.

Як наслідок, транскордонне співробітництво виявляється не спроможним виконувати свою основну мету – вирівнювання темпів економічного розвитку та соціальних стандартів життя по різні боки кордону. Тим самим прикордонна торгівля фактично блокує транскордонну конвергенцію регіонів, локалізованих по різні боки кордону. Адже прикордонні регіони України по суті залишаються приреченими на експорт дешевих сировинних товарів і некваліфікованої робочої сили, у той час, як по інший бік кордону відбувається модернізація інфраструктури та впровадження інновацій, передусім у промисловості, сфері послуг та фінансово-банківському секторі економіки.

У цьому контексті В. Гоблик відзначає, що в транскордонному співробітництві між Україною та ЄС спостерігається низка економічних диспропорцій, які насамперед відображаються на торгівлі послугами. Адже їх обсяг в офіційному експорті та імпорті між прикордонними регіонами України та сусідніх країн-членів ЄС більш ніж у двадцять разів поступається обсягу торгівлі товарами [3, с. 92, 112-113].

В результаті описаного прикордонна торгівля між Україною та ЄС залишається у полоні старих стереотипів та форм економічної активності. Це значною мірою відбувається внаслідок збереження існуючих диспропорцій у транскордонному співробітництві. Адже вони блокують активізацію інвестиційної діяльності, спрямованої на спільне використання наявного транскордонного економічного потенціалу сусідніх прикордонних регіонів України та країн-членів ЄС, передусім у напрямі реалізації транскордонних інноваційних проєктів. Зокрема, це стосується фактичної відсутності інвестиційних проєктів, що здійснюються через транскордонні інноваційні кластери, транскордонні технологічні та наукові парки, транскордонні центри трансферу інновацій тощо.

Тобто є всі підстави для висновку про те, що блокування транскордонних конвергентних процесів обмежує розвиток прикордонної торгівлі. Передусім це пов'язано з підвладністю економіки прикордонних регіонів впливу як конвергентних, так і дивергентних процесів. Вказаний вплив виявляється у процесі функціонування транскордонних ринків. Відтак, завдяки поширенню транскордонної конвергенції збільшується частка інноваційних товарів і якісних послуг, які є об'єктами прикордонної торгівлі. Крім того, зростає інтенсивність внутрішньогалузевого прикордонного товарообміну та зменшується обсяг тіньових операцій.

Таким чином, взаємне підсилення прикордонної торгівлі й транскордонної конвергенції створює сприятливий ґрунт для використання синергетичних ефектів у процесі реалізації заходів, спрямованих на системний розвиток транскордонного співробітництва між Україною та країнами-членами ЄС.

До таких заходів слід насамперед віднести розвиток та наповнення сучасним змістом інформаційно-аналітичної та навчально-освітньої складових транскордонного співробітництва. Зокрема, слід запровадити сучасний механізм задоволення попиту з боку суб'єктів транскордонного бізнесу на якісну аналітичну інформацію та кваліфіковані кадри задля підвищення їх конкурентоспроможності на транскордонних ринках. Адже більшість аналітичної інформації щодо функціонування транскордонних ринків сьогодні концентрується у закритих інсайдерських мережах, а кадри, спроможні нею ефективно користуватися та розпоряджатися, готуються не стільки в сегменті офіційних вищих та інших навчальних закладів, скільки в процесі безпосередньої прикордонної торгівлі, з усіма її описаними недоліками.

З метою стимулювання транскордонних конвергентних процесів через удосконалення механізму прикордонної торгівлі між Україною та ЄС доцільно запропонувати низку заходів, спрямованих на підвищення професійного рівня учасників транскордонного товарообміну.

Зокрема, Н. Мікула та І. Тимечко виділяють декілька груп учасників прикордонної торгівлі за їх мотивацією, а саме: покупців для власних потреб тих товарів і послуг, які більш якісні чи дешевші на суміжних прикордонних територіях; покупців товарів чи послуг, які відсутні на місцевому ринку; осіб, що торгують з метою заробітку тощо [8].

До цього можна додати посередників та надавачів послуг іншим учасникам транскордонного співробітництва, а також підприємницькі структури, для яких прикордонна торгівля виступає лише одним із багатьох видів економічної активності, поряд з іншими видами їх підприємницької діяльності, в тому числі – на транскордонних ринках.

З погляду стимулювання конвергентних процесів у транскордонному просторі між Україною та ЄС пріоритетного значення слід надавати підвищенню освітньо-кваліфікаційного рівня та вдосконаленню інформаційно-аналітичного забезпечення трьох основних груп учасників прикордонної торгівлі.

По-перше, мешканцям прикордонних територій, які займаються прикордонною торгівлею з метою власного заробітку, доцільно запропонувати можливість підвищити ефективність комерційно-збутової діяльності на основі здобуття ними відповідної освіти чи підвищення кваліфікації. З цією метою у прикордонних із ЄС регіонах України слід розгорнути низку навчально-освітніх програм і пілотних проєктів, спрямованих на формування сучасного сегмента прикордонних торговців, спроможного розвиватися на засадах ведення легального транскордонного бізнесу та орієнтуватися на принципи ділової етики ЄС.

По-друге, дрібним підприємницьким структурам, для яких прикордонна торгівля не є основним видом економічної діяльності, слід запропонувати якісний інформаційний продукт і відповідне консалтингове забезпечення, які б дозволили їм розширити спектр власної економічної активності у сегменті прикордонної торгівлі, передусім на основі впровадження сучасних форм і методів прикордонного товарообміну з використанням досвіду країн-членів ЄС.

По-третє, підприємцям, які залучені у сферу транскордонного співробітництва і прикордонної торгівлі в якості надавачів послуг, необхідно запропонувати можливість розвивати власний бізнес на основі вдосконалення інфраструктури транскордонних ринків. Передусім це стосується модернізації інформаційної, фінансової, транспортної та маркетингової інфраструктури транскордонних ринків шляхом її наближення до стандартів ЄС. Окремим напрямом поліпшення інфраструктурного забезпечення прикордонної торгівлі послугами є розвиток інституційної інфраструктури в межах транскордонного простору між Україною та ЄС. З цією метою слід розробити систему заходів, спрямованих на стимулювання та розвиток транскордонних інноваційних кластерів, транскордонних інформаційних мереж, транскордонних наукових і технологічних парків, транскордонних центрів трансферу технологій тощо.

**Висновки і перспективи подальших досліджень у даному напрямі.** Сучасна прикордонна торгівля відіграє важливу роль у розвитку транскордонного співробітництва. Водночас у транскордонному просторі між Україною та ЄС вона стикається з цілою низкою проблем, які знижують її ефективність. Передусім це стосується наявних інституційних дисфункцій, які обмежують позитивний вплив прикордонної торгівлі на поширення транскордонної конвергенції. Це актуалізує необхідність викорінення таких проблем прикордонної торгівлі між Україною та ЄС, як контрабанда, вузький спектр товарів, що експортуються та імпортуються, низька частка послуг у прикордонній торгівлі тощо. Пріоритетними засобами подолання описаних проблем є вдосконалення інформаційно-аналітичного забезпечення учасників транскордонного бізнесу, а також підвищення їх навчально-освітнього рівня.

Подальші дослідження у цьому напрямі можуть стосуватися розробки механізмів розвитку транскордонних ринків послуг з метою збільшення їх частки у прикордонній торгівлі та стимулюванні конвергентних процесів у транскордонному просторі між Україною та ЄС.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Ангелко І. Тіньова діяльність домогосподарств в Україні в умовах трансформаційної економіки / І. Ангелко // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – № 3. Т. 3. – С. 194-200.
2. Гоблик В. Актуальні проблеми розвитку суб'єктів прикордонної торгівлі в транскордонному регіоні / В. Гоблик, О. Королович // Науковий вісник Мукачівського державного університету. – 2016. – Вип. 1 (5). – С. 207-210.
3. Гоблик В. Спільні транскордонні регіони України та ЄС: зовнішньоекономічний аспект / В. Гоблик ; НАН України. Інститут регіональних досліджень. – Львів, 2012. – 305 с.
4. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств : навчальний посібник. – К. : Центр навчальної літератури, 2006 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://b-ko.com/book\\_250\\_glava\\_23\\_7.2\\_Specjalni\\_pr.html/](http://b-ko.com/book_250_glava_23_7.2_Specjalni_pr.html/).

5. Козуб В. Зростання ролі транскордонних ринків у розвитку прикордонного співробітництва / В. Козуб [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://euroregion2013.blogspot.com/2013/04/blog-post\\_8594.html/](http://euroregion2013.blogspot.com/2013/04/blog-post_8594.html/).

6. Логінов Я. Втрачені шанси українсько-польського прикордоння / Я. Логінов // Дзеркало тижня [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://gazeta.dt.ua/economics\\_of\\_regions/vtracheni-shansi-ukrayinopolskogo-prikordonna-\\_html/](http://gazeta.dt.ua/economics_of_regions/vtracheni-shansi-ukrayinopolskogo-prikordonna-_html/)

7. Логінов Я. Легальна прикордонна торгівля наразі не замінить контрабанду / Я. Логінов [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://porteuropa.eu/ua/wizy-kordon/kontrabanda-korupcija/2278-lehalna-torhivla-ne-zaminyt-kontrabandu/>.

8. Мікула Н. Розвиток транскордонного співробітництва України в умовах розширеного ЄС / Н. Мікула, І. Тимечко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://old.niss.gov.ua/Monitor/Desember/11.htm/>.

9. Мікула Н. Транскордонне співробітництво України в контексті євроінтеграції : монографія / Н. Мікула, В. Засадко. – К. : НІСД, 2014. – 316 с.

10. Тимечко І. Розвиток прикордонної торгівлі в контексті Угоди про Асоціацію між Україною та ЄС / І. Тимечко // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. – 2015. – Вип. 4 (114). – С. 107-110.

## REFERENCES

1. Anhelko I. (2011), Tinova diialnist domohospodarstv v Ukraini v umovakh transformatsiinoi ekonomiky, *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu*, № 3, T. 3, p. 194-200.
2. Hoblyk V. (2016), Aktualni problemy rozvytku sub'ektiv prykordonnoi torhivli v transkordonnomu rehioni, *Naukovyi visnyk Mukachivskoho derzhavnoho universytetu*, № 1 (5), p. 207-210.
3. Hoblyk V. (2012), *Spilni transkordonni rehiony Ukrainy ta YeS: zovnishnoekonomichni aspekt*, NAN Ukrainy, Instytut rehionalnykh doslidzhen, Lviv, 305 p.
4. Zovnishnoekonomichna diialnist pidpriemstv (2006), available at: <[http://b-ko.com/book\\_250\\_glava\\_23\\_7.2\\_Specjalni\\_pr.html](http://b-ko.com/book_250_glava_23_7.2_Specjalni_pr.html)>/.
5. Kozub V. (2013), Zrostannia roli transkordonnykh rynkiv u rozvytku prykordonnoho spivrobitnytstva, available at: [http://euroregion2013.Blogspot.com/2013/04/blog-post\\_8594.html](http://euroregion2013.Blogspot.com/2013/04/blog-post_8594.html).
6. Lohinov Ia. (2015), Vtracheni shansy ukrainkopolskoho prykordonna, available at: [http://gazeta.dt.ua/economics\\_of\\_regions/vtracheni-shansi-ukrayinopolskogo-prikordonna-\\_html/](http://gazeta.dt.ua/economics_of_regions/vtracheni-shansi-ukrayinopolskogo-prikordonna-_html/).
7. Lohinov Ia. (2015), Lehalna prykordonna torhivlia narazi ne zaminyt kontrabandu, available at: <http://porteuropa.eu/ua/wizy-kordon/kontrabanda-korupcija/2278-lehalna-torhivla-ne-zaminyt-kontrabandu>.
8. Mikula N. (2011), Rozvytok transkordonnoho spivrobitnytstva Ukrainy v umovakh rozshyrenoho YeS, available at: <http://old.niss.gov.ua/Monitor/Desember/11.htm>.
9. Mikula N. (2014), *Transkordonne spivrobitnytstvo Ukrainy v konteksti yevrointehratsii*, NISS, K., 316 p.
10. Tymechko I. (2015), Rozvytok prykordonnoi torhivli v konteksti Uhody pro Asotsiatsiiu mizh Ukrainoiu ta YeS, *Sotsialno-ekonomichni problemy suchasnoho periodu Ukrainy*, № 4 (114), p. 107-110.



Сафонова М. Ю.,  
бакалавр, ДВНЗ “Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана”,  
м. Київ.

## КЛЮЧОВІ МЕХАНІЗМИ ВИРІШЕННЯ ПРОБЛЕМ ЗОВНІШНЬОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ КРАЇН

**Анотація.** Стаття присвячена вивченню теоретичних і практичних аспектів зовнішньої заборгованості в розвинутих країнах та країнах, що розвиваються. Досліджено найбільш поширені схеми реструктуризації зовнішнього боргу країн. Проаналізовано особливості механізмів подолання зовнішньої заборгованості країн з різним рівнем економічного розвитку. На прикладі таких економічно розвинених країн як США, Британія та Німеччина практично розглянуто та проаналізовано шляхи подолання їх зовнішньої заборгованості.

**Ключові слова:** зовнішній борг, фінансова глобалізація, пролонгація, конверсія боргу, сек'юритизація, реструктуризація боргу.

Safonova M. Y.,  
Bachelor, State Higher Educational Establishment "Kyiv National Economic University named after  
Vadym Hetman", Kyiv

## KEY MECHANISMS OF PROBLEM SOLVING OF COUNTRY'S EXTERNAL DEBT

**Abstract.** This article is devoted to the study of theoretical and practical aspects of external debt in developed countries and developing countries. The most common schemes of restructuring of foreign debt are investigated. The features of mechanisms of overcoming the external debt of countries with different level of economic development are analysed. On the example of developed countries such as the USA, Great Britain and Germany practically considered and analysed the ways of overcoming their foreign debts.

**Key words:** external debt, financial globalization, extension, debt conversion, securitization, debt restructuring.

**Постановка проблеми.** Зростання світової заборгованості відбувається внаслідок розширення відкритості національних економік, що мають на меті залучення різноманітних іноземних інвесторів до економічного та фінансового життя країн. Додаткові кредитні ресурси дозволяють пришвидшити у цих країнах процеси економічного зростання та ринкового реформування. Тому слід детально вивчити механізми подолання заборгованості країн із найбільшим обсягом боргу та запропонувати напрями вдосконалення цих механізмів.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідження проблем розробки механізмів подолання зовнішньої заборгованості країн представлені у працях таких відомих авторів як: Т. П. Вахненко [1], А. С. Гальчиський, І. К. Заверуха, О. Д. Заруба, В. В. Козюк, В. І. Лісовенко, О. М. Соскін. Однак, на наш погляд, у працях цих авторів не до кінця розглянуті відмінності у вирішенні проблем зовнішньої заборгованості країнами з різним рівнем економічного розвитку.

**Постановка завдання.** Основним завданням даної наукової роботи є дослідження механізмів вирішення проблем зовнішньої заборгованості розвинених та менш розвинених країн та визначення шляхів зменшення або ліквідації їх зовнішньої заборгованості.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Існує декілька механізмів вирішення проблеми заборгованості скорочення та реструктуризації. Серед основних схем реструктуризації зовнішнього боргу найбільшого поширення набули такі:

1. Перенесення термінів платежів (пролонгація).
2. Нові кредити з цільовим призначенням оплати минулих боргів.
3. Списання боргу.
4. Викуп боргу з дисконтом на вторинному ринку.
5. Обмін боргу на акції національних підприємств.
6. Обмін боргу на національну валюту.
7. Конверсія “борг-борг”.
8. Сек'юритизація (обмін боргу на облігації боржника).

*Політика пролонгації.* Пролонгація має першочергове значення при вирішенні проблеми заборгованості. Перенесення термінів платежів дозволяє перетворити короткотермінові та середньотермінові борги у довготермінові, відклавши час оплати основної частини боргу. Але необхідно врахувати, що така реструктуризація боргів здійснюється за умов надто високих відсотків та можливістю заощадити фінансові ресурси сьогодні, що у подальшому призведе до підриву кредитоспроможності зі всіма ймовірними негативними наслідками. Паризький клуб створив Х'юстонські умови, які стосувалися країн "третього світу", наприклад Іран, Ірак та Індія, а також умови були призначені для реструктуризації боргу найбідніших країн із середнім рівнем доходу, що мали значну зовнішню заборгованість, наприклад Мексика та Бразилія. Згідно з Х'юстонськими умовами:

- строк погашення комерційних кредитів збільшувався до 15 років, у тому числі пільговий період 8 років;

- термін погашення кредитів, наданих у межах програм офіційного розвитку, збільшувався до 20 років із пільговим періодом 10 років.

*Залучення нових кредитів для оплати минулих боргів.* Цей метод реструктуризації є досить ризикованим, адже країна практично потрапляє у кредитну пастку, оскільки залучені кошти, як правило, не вкладуються у продуктивні сфери економіки, а "проїдаються". Паризький клуб надає нові кредити для погашення минулих, для країн із низьким та середнім рівнем доходу, наприклад Мексика, Бразилія, Індія. Ефективність цього методу суперечлива, адже країна отримує новий кредит, на нових умовах, на новий термін, що є додатковим тягарем для країни-боржника.

*Списання боргів.* Практика списання боргів досить відома у практиці фінансово-кредитних відносин. Однак найчастіше подібні механізми застосовуються відносно найменш розвинутих країн, нездатних погасити свої зобов'язання навіть у віддаленій перспективі. При цьому за певних умов часткове списання боргу економічно вигідне і кредиторам. Паризький клуб прийняв Торонтські умови та Лондонські умови (посилені Торонтські) для країн із низьким рівнем доходу. За Торонтських умов відбувається списання третини боргу, перегляд умов погашення згідно з ринковими ставками відсотка для іншої частини боргу та встановлення строку погашення 14 років, у тому числі пільговий восьмирічний період. За посиленими Торонтськими умовами замість списання 2/3 боргу передбачається чотири варіанти 50-відсоткового скорочення чистої приведеної вартості сум, що підлягали консолідації та належали до непогашених комерційних кредитів (тобто сум, що не належали до залишку боргу): анулювання 50 % боргу і реструктуризація залишкової суми на 23 роки з шестирічним пільговим періодом і нарахуванням відсотків за ринковою ставкою; реструктуризація боргу за пільговими відсотковими ставками на 23 роки без пільгового періоду; реструктуризація боргу за ринковими відсотковими ставками на 25 років з 16-річним пільговим періодом; ре-

структуризація зобов'язань з обслуговування кредитів, наданих як офіційне сприяння розвитку, на 30 років з 20-річним пільговим періодом.

*Викуп боргу.* Деякі країни-боржники мають у своєму активі значні обсяги золотовалютних резервів чи можуть достатньо швидко їх нагромадити за рахунок стимулювання експортних галузей. У той самий час борги цих держав на ринку продаються із значним дисконтом, що свідчить про насторогу інвесторів щодо платоспроможності позичальника. У такій ситуації можна було б дозволити позичальнику самостійно викупити власні борги на відкритому ринку. Для країн із низьким рівнем доходу (це, наприклад, Кенія, Камбоджа та Непал) здійснюють викуп боргу за рахунок коштів Фонду скорочення заборгованості Міжнародної асоціації розвитку (МАР). Ефективність цього методу досить висока, адже частина боргу викупається, але і ризиковість існує в тому, що такий борг продається з дисконтом і платоспроможність країни-боржника повинна бути твердо підтверджена.

*Обмін державного боргу на акції національних підприємств.* Однією з найбільш відомих ринкових схем реструктуризації державного боргу є надання кредиторам права продажу боргів з дисконтом за національну валюту, на яку в результаті можна придбати акції національних компаній. Лондонський клуб створив "план Бренді" для країн із середнім рівнем доходу перш за все для Мексики та Бразилії. Ефективність цього методу середня, адже здійснюється контроль за грошовою масою та скороченням бюджетного дефіциту.

*Конверсія боргу в національну валюту (борг для розвитку).* За останні роки поступово зростає (хоча і продовжує залишатися помірним) інтерес кредиторів до конверсії боргів у розвиток національних економік боржників. Ця операція фактично відображає безкоштовну допомогу. В світовій практиці вирізняють три види подібних програм: борг на охорону природи, борг на охорону здоров'я, борг на освіту. Використовують такі країни, як Пакистан, Філіппіни та Шрі-Ланка. Ефективність цього методу середня, адже борг використовується для покращення загального, а не економічного становища країни.

*Конверсія "борг-борг",* тобто заміна існуючих боргових зобов'язань новими борговими зобов'язаннями. У даному випадку змінюються умови боргових зобов'язань: відсоток доходу за новими цінними паперами може бути нижчим, ніж за старими, при збереженні номінальної вартості облігацій. Лондонським клубом реструктуризація такого боргу застосовується для країн із низьким рівнем доходу (725 дол. або менше), це Зімбабве, Танзанія, Уганда, а також для країн із середнім рівнем доходу (від 726 дол. до 2895 дол.), це Індія, Вірменія, Філіппіни. Такий механізм подолання заборгованості досить ефективний.

*Сек'юритизація.* Основна ідея сек'юритизації полягає у тому, що країна-боржник емітує нові боргові зобов'язання у вигляді облігацій, які або безпосередньо обмінюються на старий борг, або про-

даються. У випадку продажу отримані кошти використовуються на викуп старих зобов'язань. Якщо нові цінні папери продаються на ринку з меншим дисконтом, така операція призведе до скорочення загального обсягу заборгованості. Лондонський клуб сек'юритизує близько 85% основного боргу країн з низьким рівнем доходу, це Ліберія, Корея, Таджикистан. Ефективність цього методу висока [1].

Зовнішня заборгованість існує в усіх країнах у більшій чи меншій мірі, незалежно від рівня доходу. Відповідно від ступеня розвиненості країни вживаються відповідні заходи, методи та механізми подолання заборгованості, які були розглянуті вище [4]. Нами представлено: по зовнішньому боргу країни розділені на чотири категорії, тобто країни з високим рівнем доходу (44 311 дол.), країни з вище середнім

Таблиця 1

**Дані зовнішнього боргу в 1981-2014 роках у залежності від класифікації країн за доходом \***

Країна	Роки							
	1981	1986	1991	1996	2001	2006	2011	2014
Країни з високим рівнем доходу (High-income):								
1. США	414 млрд. дол.	534 млрд. дол.	521 млрд. дол.	807 млрд. дол.	862 млрд. дол.	8,837 трлн. дол.	13,98 трлн. дол.	15,68 трлн. дол.
2. Британія	-	470 млрд. дол.	863 млрд. дол.	993 млрд. дол.	5,4 трлн. дол.	7, 107 трлн. дол.	8,981 трлн. дол.	9,577 трлн. дол.
3. Німеччина	-	-	983,2 млрд. дол.	1,107 трлн. дол.	2,519 трлн. дол.	3,626 трлн. дол.	4,713 трлн. дол.	5,717 трлн. дол.
4. Франція	30 млрд. дол.	42,2 млрд. дол.	64,01 млрд. дол.	97 млрд. дол.	106 млрд. дол.	2,826 трлн. дол.	4,698 трлн. дол.	5,371 трлн. дол.
5. Японія	-	-	763,6 млрд. дол.	943 млрд. дол.	1,1 трлн. дол.	1,545 трлн. дол.	2,441 трлн. дол.	3,017 трлн. дол.
Країни з вище середнім рівнем доходу (Upper middle-income):								
1. Бразилія	86,3 млрд. дол.	123,83 млрд. дол.	121,1 млрд. дол.	207 млрд. дол.	232 млрд. дол.	188 млрд. дол.	310,8 млрд. дол.	475,9 млрд. дол.
2. Китай	-	-	97 млрд. дол.	134,2 млрд. дол.	162 млрд. дол.	252,8 млрд. дол.	406,6 млрд. дол.	863,2 млрд. дол.
3. Мексика	80 млрд. дол.	84,5 млрд. дол.	102 млрд. дол.	127 млрд. дол.	162 млрд. дол.	137,2 млрд. дол.	212,5 млрд. дол.	324,9 млрд. дол.
4. Турція	82,2 млрд. дол.	87,2 млрд. дол.	92 млрд. дол.	97,8 млрд. дол.	109 млрд. дол.	170,1 млрд. дол.	270,7 млрд. дол.	359,5 млрд. дол.
5. Болгарія	6,5 млрд. дол.	7,3 млрд. дол.	7,9 млрд. дол.	9,1 млрд. дол.	10,4 млрд. дол.	15,32 млрд. дол.	47,15 млрд. дол.	37,85 млрд. дол.
Країни з нижче середнім рівнем доходу (Lower middle-income):								
1. Грузія	0,5 млрд. дол.	0,62 млрд. дол.	0,72 млрд. дол.	1,2 млрд. дол.	1,9 млрд. дол.	2,04 млрд. дол.	3,38 млрд. дол.	11,74 млрд. дол.
2. Індія	54 млрд. дол.	62 млрд. дол.	51 млрд. дол.	73,1 млрд. дол.	99,6 млрд. дол.	125,5 млрд. дол.	237,1 млрд. дол.	412,2 млрд. дол.
3. Нігерія	19 млрд. дол.	20,1 млрд. дол.	26,5 млрд. дол.	25,7 млрд. дол.	32 млрд. дол.	32,45 млрд. дол.	11,02 млрд. дол.	15,73 млрд. дол.
4. Пакистан	19,8 млрд. дол.	25,5 млрд. дол.	29 млрд. дол.	33,8 млрд. дол.	38 млрд. дол.	38,8 млрд. дол.	57,2 млрд. дол.	52,4 млрд. дол.
5. Україна	-	-	0,4 млрд. дол.	8,2 млрд. дол.	10,3 млрд. дол.	23,93 млрд. дол.	97,5 млрд. дол.	138,3 млрд. дол.
Країни з низьким рівнем доходу (Low-income):								
1. Афганістан	1,3 млрд. дол.	3,3 млрд. дол.	2 млрд. дол.	3,7 млрд. дол.	5,5 млрд. дол.	8 млрд. дол.	2,7 млрд. дол.	1, 28 млрд. дол.
2. Централь-ноафриканська республіка	0,51 млрд. дол.	0, 93 млрд. дол.	1,1 млрд. дол.	0,82 млрд. дол.	0,79 млрд. дол.	1, 06 млрд. дол.	1,15 млрд. дол.	0, 63 млрд. дол.
3. Північна Корея	5 млрд. дол.	7,5 млрд. дол.	8,5 млрд. дол.	9 млрд. дол.	12 млрд. дол.	12 млрд. дол.	12,5 млрд. дол.	3 млрд. дол.
4. Непал	0,4 млрд. дол.	1,1 млрд. дол.	2,3 млрд. дол.	1,5 млрд. дол.	2,4 млрд. дол.	3,34 млрд. дол.	4,5 млрд. дол.	3,96 млрд. дол.
5. Уганда	0,3 млрд. дол.	1,5 млрд. дол.	0,91 млрд. дол.	2,1 млрд. дол.	3,6 млрд. дол.	4,97 млрд. дол.	2,89 млрд. дол.	5,22 млрд. дол.

\* Джерело: складено автором

рівнем доходу (7 926 дол.), країни з нижче середнім доходом (2 018 дол.) та країни з низьким рівнем доходу (628 дол.) (табл. 1).

Відповідно, в групі країн з високим рівнем доходу нами виділено ТОП-5 країн із найбільшим обсягом зовнішнього боргу на 2014 рік, це США – складає 15,680 трлн. дол., Британія – 9,577 трлн. дол., Німеччина – 5,717 трлн. дол., Франція – 5,371 трлн. дол., Японія – 3,017 трлн. дол. Такі величини боргу можна пояснити тим, що слід інвестувати кошти у високопродуктивні країни, бо є значна ймовірність повернення коштів.

Щодо країн із вище середнім доходом, ТОП-5 країн на 2014 рік мають такий борг: Бразилія – 475,9 млрд. дол., Китай – 863,3 млрд. дол., Мексика – 324,9 млрд. дол., Туреччина – 359,5 млрд. дол., Болгарія – 37,85 млрд. дол. Достатньо перспективні країни, які заборговують для розвитку економіки країни та інвестиції в провідні галузі промисловості.

Країни з доходом нижче середнього на 2014 рік мають такі показники боргу: ТОП-5, це Грузія – 11,74 млрд. дол., Пакистан – 52,4 млрд. дол., Україна – 138,3 млрд. дол. Диференціація боргу достатньо помітна, переважно зазвичай країни беруть борги для вирішення економічних проблем (наприклад,

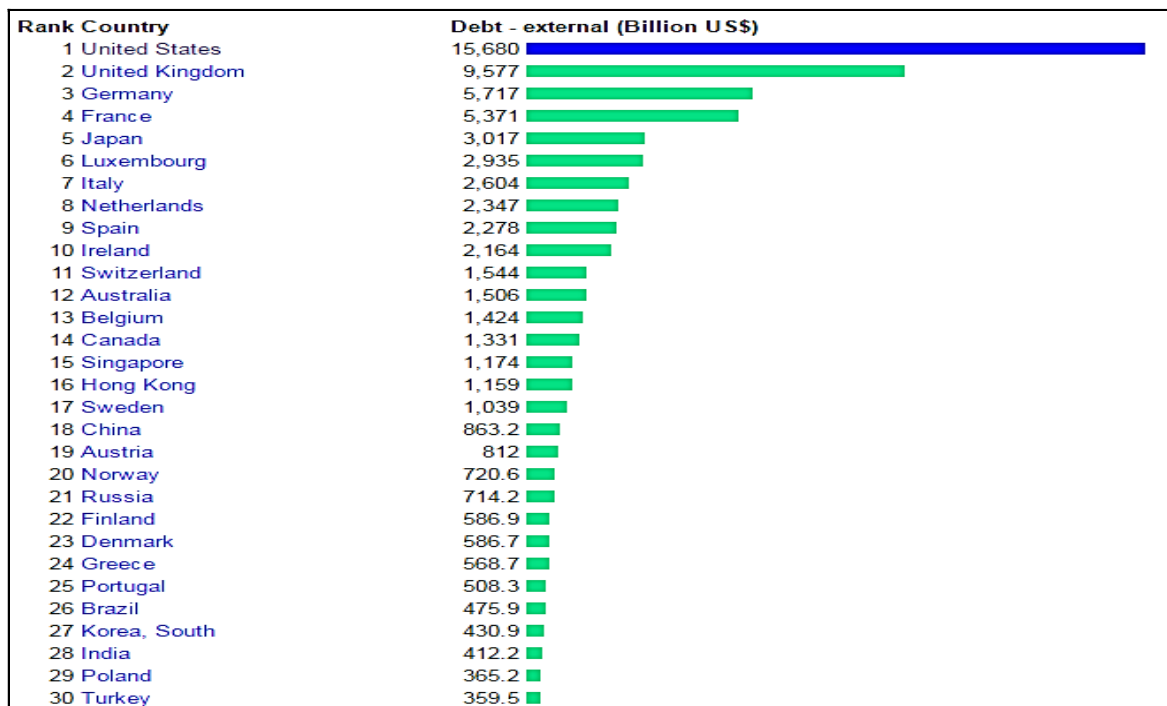


Рис. 1. Зовнішня заборгованість країн \*

\* Джерело: www.indexmundi.com

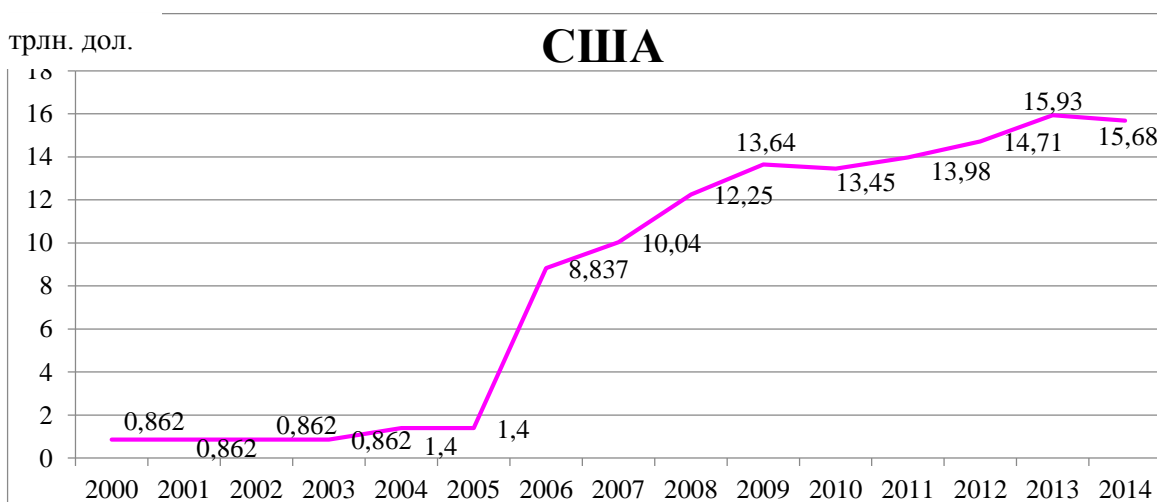


Рис. 2. Динаміка зовнішнього боргу США у 2000-2014 рр. \*

\* Джерело: складено автором



**Рис. 3. Динаміка зовнішнього боргу Великої Британії у 2005-2014 рр. \***

\* Джерело: складено автором

Україна, Пакистан) або для повернення минулого боргу. Чисельна кількість надання кредиту-боргу невелика, порівняно з розвиненими країнами, адже відсоток повернення боргу досить невисокий, враховуючи економічні та фінансові проблеми країн-позичальників.

Щодо країн із низьким рівнем доходу станом на 2014 рік їх борг складає: Афганістан – 1,28 млрд. дол., Центральноафриканська республіка – 0,63 млрд. дол., Північна Корея – 3 млрд. дол., Непал – 3,96 млрд. дол. та Уганда – 5,22 млрд. дол. Надто невеликі обсяги боргу, йдеться про насамперед бідні країни, яким потрібна кредитна допомога на елементарному рівні (переважно це вода та їжа) і відсоток повернення їх в строк або ж взагалі повернення боргу низький, адже економіка такої країни не розвинена, фінанси країни відсутні, тому країна-кредитор на свій ризик позичає кошти таким державам.

Нагадаємо, що найбільший зовнішній борг станом на 2014 рік є ТОП-3 країн: США складає 15,680 трлн. дол., Британія – 9,577 трлн. дол., Німеччина – 5,717 трлн. дол. (рис. 1).

Нижче відображені динаміка зовнішнього боргу США, основні кредитори США та методи боротьби з заборгованістю (рис. 2) [2].

Отже, зовнішній борг США має тенденцію зростання, найбільший обсяг боргу є у 2013 році – 15,93 трлн. дол., а в 2014 році борг склав 15,68 трлн. дол., що на 25 млрд. дол. більше, ніж в 2013 році.

Основними країнами-кредиторами США станом на 2014 рік є: Китай – 25,7%; Японія – 20,2%; Британія – 7,4%; Країни ОПЕК – 4,9%; Бразилія – 4,6%; Тайвань – 3,4%; Росія – 2,7%; Гонконг – 2,7%; Швейцарія – 2,5%.

Щоб розрахуватись із старими боргами, американці постійно беруть нові. Тобто зазвичай використовують метод взяття нових кредитів з цільовим призначенням оплати минулих боргів. Разом з тим, США використовує метод конверсії “борг-борг”, тобто заміна існуючих боргових зобов’язань новими борговими зобов’язаннями. Головна перевага цього методу в тому, що номінальна вартість нових зобов’язань може бути встановлена з дисконтом до номіналу старих боргових зобов’язань [3]



**Рис. 4. Динаміка зовнішнього боргу Німеччини у 2006-2014 рр. \*\***

\*\* Джерело: складено автором

Таблиця 2

## Загальна таблиця механізмів вирішення проблеми зовнішньої заборгованості країн ТОП-3, США, Великобританії та Німеччини \*

№ з/п	Механізми вирішення проблеми зовнішньої заборгованості	США	Великобританія	Німеччина
1	Перенесення термінів платежів (продлонгація)	-	-	+
2	Нові кредити з цільовим призначенням оплати минулих боргів	+	-	+
3	Списання боргу	-	-	-
4	Викуп боргу з дисконтом на вторинному ринку	-	-	-
5	Обмін боргу на акції національних підприємств	-	-	-
6	Обмін боргу на національну валюту	-	+	-
7	Конверсія “борг-борг”	+	-	-
8	Сек’юритизація (обмін боргу на облігації боржника)	+	+	-

\* Джерело: складено автором

Таблиця 3

## Загальна таблиця прогнозів зовнішньої заборгованості на 2017-2020 рр. \*

	Last		2017	2018	2019	2020	
<b>United States</b>	-7269829.00	Sep'15 ▲	-6478511	-6227838	-6003994	-5802479	USD Million
<b>Euro Area</b>	12668634.13	Sep'15 ▲	13484660	13539306	13666752	13781432	EUR Million
<b>China</b>	8955.00	Dec'14 ▲	10837	11417	11978	12521	USD HML
<b>Japan</b>	355449.00	Dec'15 ▲	409161	431093	450335	467272	JPY Billion
<b>Germany</b>	4584243.00	Sep'15 ▲	5492735	5546298	5629601	5789391	EUR Million
<b>United Kingdom</b>	-348783.00	Sep'15 ▲	-343602	-343520	-343523	-343522	GBP Million
<b>France</b>	5251461.75	Sep'15 ▲	5915850	6215881	6415879	6515879	USD Million
<b>Brazil</b>	340583.03	Dec'15 ▲	388370	399558	407263	433825	USD Million
<b>Italy</b>	858710.00	Sep'15 ▲	909645	913832	916055	920212	EUR Million
<b>India</b>	483151.00	Sep'15 ▲	543837	568671	592215	614535	USD Million
<b>Russia</b>	515.30	Dec'15 ▲	709	609	571	650	USD Billion
<b>Canada</b>	612.33	Dec'15 ▲	621	623	626	628	CAD Billion
<b>Australia</b>	1911243.00	Dec'15 ▲	2283419	2463072	2637764	2807979	AUD Million
<b>South Korea</b>	396559.20	Dec'15 ▲	432864	455508	458774	460815	USD Million
<b>Spain</b>	1811545000.00	Sep'15 ▲	1998821525	2054268993	2098520201	2133832052	EUR Thousand
<b>Mexico</b>	2981.97	Jan'16 ▲	3100	3345	3542	3620	MXN Billion
<b>Indonesia</b>	310670.25	Dec'15 ▲	344671	359611	373326	385917	USD Million
<b>Netherlands</b>	3676991.20	Dec'15 ▲	3681962	3684577	3686875	3688817	EUR Million

\* Джерело: www.imf.org

Щодо Великобританії, розглянемо її зовнішній борг, основних кредиторів та механізми вирішення заборгованості (рис. 3).

Відповідно до діаграми з 2008 по 2014 роки зовнішній борг Британії дещо “стабільний”, знаходиться в діапазоні від 9 до 10 трлн. дол. Найвищий показник у 2008 році – 10,45 трлн. дол., а у 2013 році –

10,09 трлн. дол., у 2014 році – 9,577 трлн. дол., що на 513 млрд. дол. більше, ніж в 2013 році.

Найбільшими кредиторами є: Німеччина – 47,5%; Іспанія – 32,1%; США – 20,4%.

Разом із тим, вірогідність банкрутства Великобританії низька, оскільки країна володіє значною кількістю високоякісних активів. Загрозою для банківської системи Великобританії є боргові проблеми Ірландії, Іспанії та Італії [2].

У боротьбі із зовнішнім боргом Великобританія використовує два основних методи: обмін боргу на акції та сек'юритизацію. Як і багато інших, ця країна воліє позичати гроші, видаючи боргові зобов'язання. У Британії подібні зобов'язання мають назву "Gilts". Зазначені цінні папери є найпростішою формою державних облігацій і складають найбільшу частку боргу Великобританії.

За останні декілька сотень років британський уряд жодного разу не ухилився від виконання своїх грошових зобов'язань. Тільки боргові розписки уряду США та облігації деяких інших країн можуть зрівнятися з ними по безпеці. Безпека британських облігацій підтверджується вищим рейтингом надійності у провідних агентств оцінки кредитного ризику [3].

Борг Великобританії складає більше 569% до ВВП станом на 2015 рік, що пояснюється високою активністю фінансового сектора країни.

Щодо Німеччини, розглянемо її динаміку зовнішнього боргу, основних кредиторів та методи вирішення проблеми заборгованості (рис. 4).

Відповідно до діаграми зовнішній борг Німеччини є досить "стабільний", складає від 4 до 5 трлн. дол. У 2014 році борг становив 5,717 трлн. дол., що на 2 тис. дол. менше, ніж у 2013 році.

Основні методи боротьби Німеччини із заборгованістю – це пролонгація (або перенесення термінів сплати боргу) та взяття нових кредитів для погашення минулих. Пролонгація вигідна тим, що перенесення термінів платежів дозволяє перетворити короткотермінові та середньотермінові борги у довготермінові, відклавши час оплати основної частини боргу. Станом на 2015 рік зовнішній борг Німеччини до ВВП складає 188% [3].

Розглянувши кожну країну окремо, хотілося би узагальнити методи та механізми боротьби та вирішення проблеми зовнішнього боргу (табл. 2).

Розглянемо дані прогнозу за зовнішнім боргом із 2017 року по 2020 рік. Прогноз для США на 4 роки – це значне збільшення зовнішнього боргу. Для Британії прогноз, відповідно, до тенденції зростання. Щодо Німеччини – навпаки, у наступні 4 роки заборгованість зменшуватиметься (табл. 3).

Отже, у 2017 році зовнішній борг США збільшиться на 6,4 млн. дол., у 2018 році – на 6,2 млн. дол., у 2019 році – на 6 млн. дол., 2020 році – на 5,8 млн. дол. порівняно з 2015 роком.

Щодо Німеччини, її зовнішній борг має тенденцію до зменшення: у 2017 році – 5,4 млн. євро, в 2018 році – на 5,5 млн. євро, у 2019 році – на 5,6 млн. євро і в 2020 році – на 5,7 млн. євро порівняно з 2015 роком.

Зовнішній борг Великобританії відрізняється системною тенденцією зростання, в діапазоні 3,4 млн. фунтів, в 2017 році зовнішня заборгованість

Британії збільшиться на 3,436 млн. фунтів, у 2018 році – на 3,4352 млн. фунтів, у 2019 році – 3,43523 млн. фунтів, а у 2020 році – на 3,43522 млн. фунтів порівняно з 2015 роком, тобто в прогнозі простежується "стабільність" зростання зовнішнього боргу Британії [5].

**Висновки та перспективи досліджень у даному напрямі.** Зовнішня заборгованість формується як реакція на бюджетні дефіцити, зумовлені недоцільним та неекономічним застосуванням коштів з економічних, політичних і соціальних мотивів, що виходять за межі фіскальних можливостей оподаткування і з тих чи інших причин не можуть бути профінансовані за допомогою внутрішніх позик.

Незважаючи на розміри чи економічну розвиненість країн, кожна з них має заборгованість, в більшій чи меншій мірі. Ми виділили та дослідили ТОП-3 країни з найбільшими показниками зовнішнього боргу – це США, Великобританія та Німеччина. Також було розглянуто методи боротьби із заборгованістю, наприклад США використовують методи конверсії "борг-борг", сек'юритизацію та беруть нові кредити для погашення минулих. Великобританія використовує сек'юритизацію та обмін боргу на національну валюту. Щодо Німеччини, то ця країна використовує в основному пролонгацію, тобто перенесення термінів сплати боргу та взяття нових кредитів для погашення старих.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Вахненко Т. Реструктуризація зовнішнього державного боргу комерційним кредиторам: методи і умови застосування / Вахненко Т. // Економіст. – 2004. – № 8. – С. 23-27.
2. Global Financial Development Report 2015. World Bank. – 2016 – P. 381.
3. The Global Competitiveness Report 2015–2016. World Economic Forum. - 2016 – P. 403.
4. World Economic Outlook 2016 - London, Washington, 2016. – P. 305.
5. World Wealth Report 2015. RBC Wealth Management. – 2016 – P. 401.
6. Інформаційно-аналітичний центр [Електронний ресурс] : [Веб-сайт]. – Електронні дані. – Режим доступу: <http://infolight.org.ua>.

## REFERENCES

1. Vakhnenko T. (2004), Restrukturyzatsiia zovnishn'oho derzhavnoho borhu komertsijnym kredytoram: metody i umovy zastosuvannia, *Ekonomist*, № 8, s. 23-27.
2. Global Financial Development Report 2015. World Bank (2016), p. 381.
3. The Global Competitiveness Report 2015–2016. World Economic Forum, (2016), p. 403.
4. World Economic Outlook 2016 - London, Washington (2016), p. 305.
5. World Wealth Report 2015. RBC Wealth Management (2016), p. 401.
6. Informatsijno-analitychnyj tsentr, available at: <http://infolight.org.ua>.

Яким О. Б.,  
аспірант, Львівський торговельно-економічний університет, м. Львів,

## СУПЕРЕЧЛИВИЙ ХАРАКТЕР УКРАЇНСЬКО-РОСІЙСЬКИХ ЕКОНОМІЧНИХ СТОСУНКІВ

*Анотація.* Зроблено аналітичний огляд сучасного стану українсько-російських економічних стосунків, передусім у зовнішньоторговельній сфері. Проведено порівняльний аналіз аргументів “за” і “проти” розширення економічної співпраці між обома країнами. Показано, що переважання політичної мотивації у діях російської сторони унеможливорює збільшення обсягів українського експорту і не дозволяє покладатися на російський імпорт, зокрема природного газу, а це зумовлює зменшення обсягів взаємної торгівлі, не виключено — навіть нижче деякого економічно обґрунтованого рівня.

**Ключові слова:** Україна, Росія, економічні стосунки.

Yakym O. B.,  
Postgraduate, Lviv University of Trade and Economics, Lviv

## CONTRADICTORY CHARACTER OF UKRAINIAN-RUSSIAN ECONOMIC RELATIONS

*Abstract.* Specific features of the Ukrainian-Russian economic relations are considered, with a focus upon foreign trade. Pros and cons of the expansion of economic relations between both countries are analyzed in detail. It is argued that prevailing political motives in the Russian policies set an obstacle to expansion of Ukrainian exports and imports, including natural gas, leading to a decrease in the volume of mutual trade even below some economically feasible level.

**Keywords:** Ukraine, Russia, economic relations.

**Постановка проблеми.** На сьогодні політичні стосунки України і Росії перебувають у своєрідній “точці замерзання”, що значною мірою нівелює дискусію 1990-2000-х років щодо переваг і недоліків взаємної співпраці, але водночас підсилює актуальність об’єктивного вивчення українсько-російських економічних стосунків. Хоча зменшення обсягів взаємної торгівлі в 2014-2015 рр. є цілком зрозумілим з погляду російської анексії Криму та агресії на Донбасі, насправді спадна тенденція розпочалася ще у 2012 р. (рис. 1). До цього обсяги експорту-імпорту зростали в абсолютному вимірі (за винятком 2009-2010 рр.), але у відносному вимірі виразно простежується зменшення питомої ваги імпорту й експорту. В 2010-2013 рр. від’ємне сальдо українсько-російської торгівлі майже вдвічі перевищило середній показник передкризових 2004-2008 рр. (рис. 2). Це могло вважатися ознакою успішного розвитку взаємної торгівлі, але насправді лише ускладнило адаптацію України до непростих реалій 2014-2015 рр.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Економічні аспекти українсько-російських взаємовідносин оцінюються в широкому діапазоні — від безумовної підтримки розширення взаємної співпраці [13, с. 9-26; 14, с. 191-197; 29] до не менш радикального заперечення будь-яких переваг від неї [8,

с. 158-162; 15, с. 343-351]. Емпіричні дослідження переважно показують поступове послаблення залежності України та інших країн СНД від Росії [33; 34, с. 281-302; 37]. В окремих працях визнається взаємний характер зв’язку між обома економіками [30, с. 7-11], що може не суперечити як євроінтеграційній стратегії України, так і російським інтересам [9, с. 42-46]. Російські автори переважно наголошують на економічній залежності України від російської економіки [11; 12, с. 30-39; 24; 28], хоча зауважується залежність Росії від економічного потенціалу країн СНД [17]. Втім, у науковій літературі бракує такого систематизованого погляду на характер українсько-російських економічних стосунків, який би враховував об’єктивні механізми, а на цій основі — аргументи прихильників і опонентів збільшення обсягів взаємної торгівлі та інвестицій.

**Постановка завдання.** Метою даної статті обрано розгляд механізмів взаємодії економік України і Росії. Новизна статті полягає у тому, що відомі аналітичні аргументи проаналізовано у проекції на події 2014-2015 рр., які можна розглядати лакмусовим папірцем для оцінки ранішньої академічної дискусії щодо характеру українсько-російської економічної співпраці.



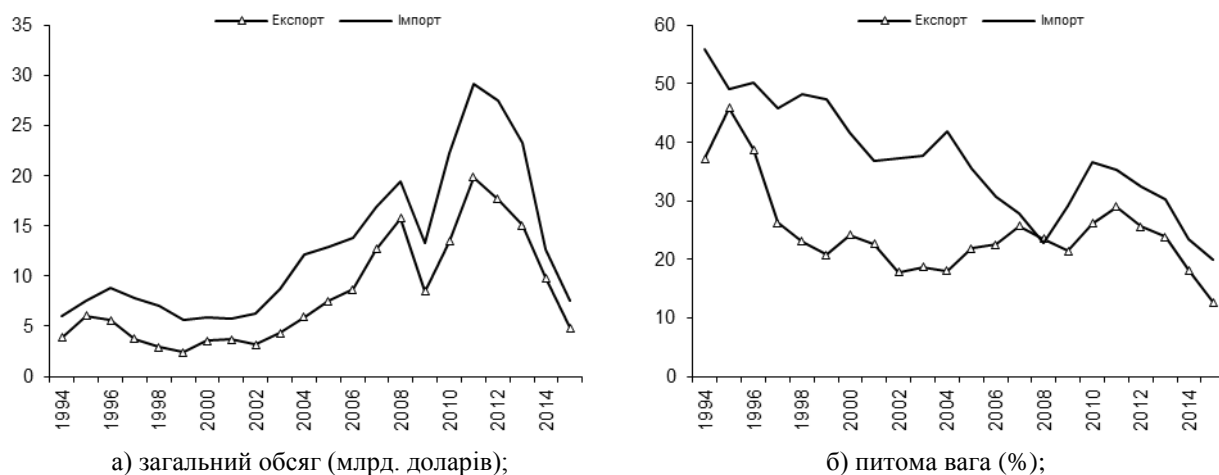


Рис. 1. Динаміка українсько-російської зовнішньої торгівлі, 1994-2015 рр. \*

\* Джерело: розраховано за даними МВФ

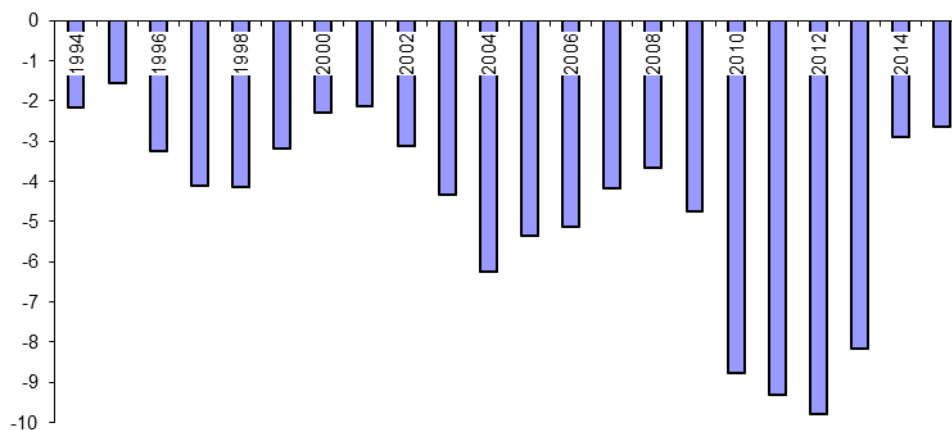


Рис. 2. Сальдо українсько-російської торгівлі (млрд. \$), 1994-2015 рр. \*\*

\*\* Джерело: розраховано за даними МВФ Direction of Trade Statistics

**Викладення основного матеріалу дослідження.** Незалежно від характеру такої співпраці – взаємовигідного чи дискримінаційного, у минулому спільним для більшості експертів було визнання взаємозалежності України і Росії з ресурсних і технологічних міркувань. Збереженню економічно доцільної співпраці на основі порівняльних переваг мали сприяти численні домовленості щодо розвитку зовнішньої торгівлі, але практичні успіхи були незначними. Дослідники МВФ встановили, що наприкінці 2000-х років для країн СНД головними стали механізми приватних трансфертів і фінансових потоків, тоді як стрімко знизилася вага чинника зовнішньої торгівлі [33].

Традиційно основними механізмами взаємного впливу української й російської економік називалися:

I. *Взаємодія в енергетиці.* Стандартний аргумент полягав у тому, що Україна критично залежна від імпорту енергоносіїв, але Росії потрібна українська інфраструктура транспортування нафти, природного газу й аміаку.

II. *Транспортні потоки.* Україні належить чільне місце в системі трансконтинентальних перевезень, а російські вантажопотоки становлять 65% від транзитних перевезень традиційними видами транспорту. Важливим для російської сторони було створення Міжнародного консорціуму з управління і розвитку газотранспортної системи України та використання нафтопроводу “Одеса-Броди” в реверсному режимі.

III. *Сировинна сфера.* Україна залежить від імпорту кольорових металів, лісоматеріалів, продукції целюлозно-паперової промисловості, хімічних волокон і ниток, електротехнічних і кабельних виробів, продукції текстильної й медичної промисловості, тоді як Росії потрібні марганцева і титанова сировина, труби та продовольчі товари з України.

IV. *Операційна взаємозалежність.* Чимало промислових підприємств України і Росії були об'єднані спільною логістикою та коопераційними зв'язками. Частково це не мало надійних економічних “фундаментів”, але в багатьох випадках така

взаємозалежність зберегла доцільність навіть після лібералізації цін та переходу до національних грошових одиниць.

*V. Аерокосмічна сфера.* Як продемонструвала В. Черних [29], конкурентні переваги вітчизняної аерокосмічної промисловості на світовому ринку можна реалізувати лише за умови співробітництва з Російською Федерацією. Реалії 2014-2015 рр. вимагають переоцінки цього висновку зі зрозумілих причин, хоча вагомим сумнівів щодо ефективності українсько-російської співпраці в аерокосмічній галузі не бракувало й раніше.

*VI. Взаємозалежність ділових кіл обох держав.* Якщо у країнах ЦСЄ рушійною силою реформування економіки стали технократи та інтелектуали, а нечисленна верства місцевих власників великого капіталу сформувалася внаслідок підприємницької діяльності [20, с. 31-43], то в Україні та Росії бізнеселіти сформувалися на основі партійно-комсомольської номенклатури. Хоча українській еліті ближчі європейські цінності, але економічно і соціально вона тісніше пов'язана з країнами СНД [22, с. 8-9].

Взаємна залежність української й російської економік визнавалася не лише вітчизняними, але й іноземними дослідниками [34, с. 281-302]. Можна погодитися, що в 1991-1993 рр. Україна цілковито залежала від Росії, яка виконувала роль пострадянського економічного і політичного центру [26, с. 478-491]. Так само немає заперечень щодо того, що гостра політична криза 2000-2001 рр. ("касетний скандал") спричинила неадекватне національним інтересам зближення з Росією. Проте не можна погодитися з тезою, що з приходом до влади демократичних сил під час Помаранчевої революції (2004-2005 рр.) російсько-українські відносини трансформувалися у фазу кризового розвитку, адже обсяги експорту до Росії зростали в абсолютному і відносному вимірах (рис. 1). Нічого не робилося для мінімізації залежності від російського газу та переорієнтації українського аграрного експорту.

У травні 2009 р. тодішній Президент України В. Ющенко переконував, що економіки України та Росії "тісно взаємопов'язані", а "пріоритетним завданням сьогодні є не просто збереження наших товарних ринків, коопераційних зв'язків, спільних економічних проектів", але й знаходження "додаткових можливостей для підтримки наших економік" [19, с. 43-52]. Тоді ж прем'єр-міністр України Ю. Тимошенко стверджувала, що "політика конфронтації з Росією — це політика безглуздя". Така позиція не дозволяла побачити численні загрози від політики стратегічного унезалежнення від РФ.

Зростання обсягів українсько-російської торгівлі в 2006-2008 рр. (рис. 1) стало наслідком не лише підвищення цін на енергоносії, але й експансії російського капіталу в Україну [22, с. 37-38]. Водночас нафтовий бум у Росії сприяв збільшенню обсягів грошових переказів від працюючих там українців [11], що доповнювало ілюзію "безпроблемного" розвитку українсько-російських економічних стосунків.

*Аргументи на користь українсько-російської співпраці.* Відразу ж після приходу до влади Президента України В. Януковича (весна 2010 р.) аргументи на користь російського "вектора" отримали додатковий імпульс. Поглиблення співпраці з Росією далі розглядалося чинником прискорення динаміки економічного зростання [27, с. 214]. Експерти НІСД стверджували, що "з'явилися нові підходи Росії до країн СНД, для яких стала характерною відмова від прямого втручання у внутрішні справи цих країн" [23]. Відкрилося своєрідне "друге дихання" для відомих аргументів про вагомість традиційних економічних зв'язків, залежність від імпорту енергоносіїв та доцільність розширення присутності на місткому російському ринку. Приміром, Т. Тищук виявила, що збільшення на 10% українського експорту до Росії підвищує темп зростання ВВП на 2,4%, а в країні ЄС — лише на 1,8% [25, с. 88-89]. Окрім "технологічності" українського експорту до Росії, вагомими аргументами називалися інкорпорація в систему місткого євразійського ринку, культурна близькість та переваги від мобілізації ресурсів [14, с. 192-193]. Незабаром під таку платформу було підведено емпіричну базу.

В 2012 р. розрахунки Інституту економіки і прогнозування НАН України та Інституту народногосподарського прогнозування РАН показали, що приєднання до Митного союзу збільшує український експорт на 4,6 млрд. \$, або на 27% [13, с. 9-26]. Гарантоване постачання російської нафти і газу розглядалося чинником підвищення привабливості для західних інвесторів [24, с. 11]. Зрозуміло, що така позиція домінує у працях російських вчених. І. Гурова і М. Сфремова знайшли підтвердження щодо передумов для поглиблення "традиційних інтеграційних процесів і розвитку виробничої кооперації" [12, с. 30-39]. В іншому дослідженні економічна реінтеграція дозволяє приріст ВВП України до 2030 р. додатково на 1%, а на випадок технологічної інтеграції й розвитку коопераційних зв'язків — до 6-7% [28].

Водночас В. Мовчан і Р. Джуччі виявили, що на довгострокову перспективу Угода про вільну торгівлю збільшує ВВП України на 11,8%, тоді як приєднання до Митного союзу зменшує його на 3,7% [36]. Така аргументація підсилює аргументацію опонентів українсько-російської торгівлі.

*Критичні аргументи.* Як зауважує В. Коломієць [15, с. 343-351], орієнтація на ринки СНД здатна бути чинником збільшення експорту, але надає Росії можливості нав'язувати умови торгівлі та використовувати це у політичних цілях. Раніше І. Смірнова стверджувала, що торговельним відносинам заважають політичні причини [23, с. 327-337]. Подібно експерти Центру Разумкова наголошували на небезпеці російських пропозицій щодо об'єднання НАК "Нафтогаз" і ВАТ "Газпром", а також об'єднання активів України та Росії в атомній енергетиці [18, с. 50-51]. Можна погодитися, що у перший рік правління Президента В. Януковича відбувся обмін стратегічних інтересів України на економічні тактичні поступки з боку Росії [21, с. 4-5]. Навіть російські експерти визнавали, що "в Росії проглядається

бажання ... зміцнити власний економічний і політичний вплив” [22, с. 19].

Для росіян головна загроза від української євроінтеграції полягає в такому розширенні співпраці з європейськими країнами, яке “послаблює стратегічне становище Росії в оточуючому світі” [1, с. 9-18]. Для захисту російських інтересів пропонувалося використати всі можливості: від “створення поточних проблем на шляху дрейфу України до ЄС до радикальних заходів щодо припинення цього процесу”. Не можна не погодитися з керівництвом Національного інституту стратегічних досліджень (НІСД), що українсько-російське збройне протистояння стало результатом владно-силової реструктуризації пострадянського простору, яка з різною інтенсивністю триває з часів розпаду Радянського Союзу [10, с. 10].

Зрозуміло, що за таких умов не можна сподіватися на взаємовигідну співпрацю. Хоча економічно Росії більш вигідно збереження зони вільної торгівлі з Україною, обрано посилення торговельного протекціонізму, що може бути спробою отримати міжнародну легітимізацію Євразійського союзу або навіть створення зони вільної торгівлі з ЄС [2, с. 18-28]. На користь такої гіпотези свідчить пропозиція прийняття комплексного пакета домовленостей в “трикутнику” ЄС-Україна-ЄАЕС, які мають виходити за межі зони вільної торгівлі та мати характер глибоких і всеохопних угод, у т.ч. між Європейським і Євразійським економічними союзами [5, с. 1-22].

Політичні поступки зразка 2010-2011 рр. не позначилися очікуваним поліпшенням економічної співпраці [24, с. 11]. Попри існуючі торговельні домовленості, у 2011 р. було запроваджено низку торговельних обмежень стосовно українських товарів (труби, метал, синтетичні волокна, цукор, карамель тощо), що мало продемонструвати невідповідність відмови від вступу до Митного союзу. Частково така позиція могла пояснюватися бажанням розіграти карту української внутрішньої політики [8, с. 158-162].

Певні побоювання вітчизняної еліти створювало намагання російських інвесторів придбати контрольні пакети акцій великих українських підприємств [7, с. 13-15], але цього було недостатньо для змін у зовнішньоторговельній орієнтації. Водночас Росія посилила політику досягнення технологічної незалежності від українських виробників у стратегічних галузях – авіабудуванні, транспортній, ракетно-космічній, енергетичній, що залишилося поза увагою прихильників орієнтації на Росію. Було знехтувано своєчасними застереженнями багатьох вітчизняних вчених, що подальша орієнтація на Росію може спричинити ще глибшу консервацію технологічних укладів [6; 31, с. 34-43; 32, с. 135-143]. Як зазначають К. Крейн і А. Усанов [35, с. 95-123], на високотехнологічній галузі припадає лише 3% російського ВВП і 10% промислового виробництва. У такому контексті годі очікувати на скільки-небудь вагомі переваги для української промисловості.

В. Шевчук [30, с. 7-11] стверджує, що орієнтація на російський ринок дозволяє підтримувати “на плаву” чимало виробництв, але може не мати стимулів для розвитку технологічних підприємств. Емпіричні

оцінки показують негативний вплив промислового виробництва у Росії на динаміку виробничих процесів в Україні, тоді як присутній позитивний зв’язок. Подібно П. Гайдуцький зауважує, що Митний союз не може бути успішним інтеграційним об’єднанням, адже у торгівлі між країнами-учасницями переважає міжгалузевий обмін, а в ньому найбільшу частку займає мінеральне паливо [6]. За останні роки частка продукції машинобудування в структурі українсько-російської торгівлі скоротилася вдвічі, з’явилися проблеми з експортом українського металу й аграрної продукції до Росії.

Попри своєчасні застереження фахівців НІСД щодо завершення геостратегічного відступу Росії та відновлення курсу на відтворення статусу наддержави [25, с. 483], не було здійснено належних практичних кроків ні для зменшення енергетичної залежності, ні для належного функціонування військово-технічної сфери (станом на середину минулої декади 70% підприємств українського ВПК не могли обійтися без комплектуючих із Росії). На жаль, справдилися припущення, що Росія може вдатися до висунення територіальних претензій до України [25, с. 490].

Російські політики не приховували, що для Росії головний інтерес – геоекономічний, тоді як партнери по СНД переважно орієнтуються на максимізацію поточних економічних переваг [17, с. 6-8]. Така позиція однозначно передбачає використання торговельної політики для досягнення власних геополітичних цілей. З початком військового конфлікту на Донбасі (весна 2014 р.) Росія посилила односторонні торговельно-економічні обмеження найбільш вразливих сфер українського експорту (молочні, м’ясні, кондитерські, овочеві та промислові товари), які започатковано ще в серпні 2013 р. [21, с. 2-39]. Загальні втрати українських експортерів порівняно з 2011 р. оцінюються на рівні 10 млрд. \$. Російська сторона здійснює вибіркові дестабілізуючі заходи у торгівлі, послугах, банківській сфері та виробничій кооперації. Активна політика імпортозаміщення стосується насамперед тих галузей, де спостерігається найбільша залежність від України.

З врахуванням економічних санкцій та зниження світових цін на сировину привабливість Росії як торговельного партнера втрачає ще більше [4]. Оскільки нинішня економічна політика Росії зорієнтована на адаптацію країни до міжнародної ізоляції, результуюче стрімке скорочення споживчого та інвестиційного попиту, розбалансування фінансово-банківської системи, скорочення промислового виробництва об’єктивно знижуватиме попит на український експорт. Також можна погодитися, що стратегічною метою зовнішньої політики РФ є економічне виснаження та провокування макроекономічної й політичної дестабілізації в Україні.

Навіть абстрагуючись від політичних міркувань, зменшення обсягів взаємної торгівлі – це природний наслідок відмінностей у порівняльних перевагах. В. Вавришук [3, с. 704-712] показав, що порівняльні переваги України на європейському і російському ринках істотно відрізняються. В. Кончин продемонстрував, що досягнення вигідних цін газ і нафту

в обмін на лояльність Кремлю призводить до зростання виробництва низькотехнологічних гомогенних металургійних, хімічних і ресурсних товарів [16, с. 303-317]. Примітно, що декілька років тому навіть переконані прихильники російської ідеї визнавали не лише те, що глобальна економічна криза “надає історичний шанс для реінтеграції пострадянського простору”, але й те, що “цей шанс не відповідає сучасному стану Росії як інтеграційного центра”, адже російська еліта і населення не бажають нести тягар модернізації [14, с. 192].

Очевидно, що геополітичні амбіції сучасної Росії значно перевищують її економічні та цивілізаційні можливості, а тому навіть у міру структурної модернізації української економіки не слід розраховувати на збільшення обсягів торгівлі з Росією, а тим більше – поліпшення її якісних параметрів. Так само не матимемо збільшення російських інвестицій у високотехнологічні галузі. Певний потенціал зберігають лише надходження від працюючих у Росії, адже внаслідок демографічних та інших проблем російська економіка нездатна подолати дефіцит робочої сили, але важливість цього каналу економічних стосунків слабшатиме в міру відновлення економіки України.

**Висновки та перспективи подальших досліджень у даному напрямі.** Проведений аналітичний огляд різноманітних аспектів українсько-російської торгівлі дозволяє зробити декілька висновків:

1. Поступове згортання обсягів українсько-російської торгівлі з 2012 р. стало наслідком як об'єктивних структурних зрушень, так і політики імпортозаміщення в Росії, а пізніше дискримінаційних заходів з боку російської влади. Сподівання на ренесанс українсько-російської торгівлі після обрання Президентом України В. Януковича (весна 2010 р.) не справдилися. Засадничими причинами зменшення обсягів двосторонньої торгівлі стали: а) поступова ерозія в часі спадку інтеграційних процесів радянської доби, б) конкуренція на світових ринках українських і російських підприємств, в) намагання проводити політику імпортозаміщення (передусім це стосується Росії).

2. Вітчизняні та зарубіжні автори, включно з окремими російськими експертами, визнають політичну мотивацію російської влади як головну перешкоду для взаємовигідної торгівлі між Україною та Росією. Що більше, в матеріалах російських аналітичних структур останнього десятиліття не бракує припущень щодо можливої силової реструктуризації пострадянського простору в російських інтересах. Така можливість передбачалася й експертами НІСД ще в 2006 р., але належних висновків зроблено не було.

3. Відновлення обсягів українсько-російської торгівлі слід очікувати не раніше, ніж буде досягнуто нормалізації двосторонніх політичних стосунків, а це може затягнутися в часі на декілька десятиліть. Незалежно від політичних міркувань збільшенню обсягів взаємної торгівлі перешкоджатиме

потреба технологічної модернізації обох економік – української й російської.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Бажан А. Пределы евроинтеграции Украины // Евроинтеграция Украины: перспективы, последствия и политика России / А. Бажан // Доклады Института Европы № 317. – М. : Ин-т Европы РАН, 2015. – С. 9-18.
2. Борко Ю. Отношения России с Украиной и ЕС в контексте Соглашения об Ассоциации / Ю. Борко // Евроинтеграция Украины: перспективы, последствия и политика России / Доклады Института Европы № 317. – М. : Ин-т Европы РАН, 2015. – С. 18-28.
3. Вавришук В. Торговая специализация Украины: о чем говорят выявленные сравнительные преимущества / В. Вавришук // ЭКОВЕСТ. – 2006. – Т. 5. – № 4. – С. 704-712.
4. Виклики та перспективи україно-російських торговельних відносин. – К. : Інститут стратегічних досліджень “Нова Україна”, 2015. – 21 с.
5. Винокуров Е. Тулик борьбы интеграций в Европе / Е. Винокуров, С. Кулик, А. Спартак, И. Юргенс // Вопросы экономики. – 2014. – № 8. – С. 1-22.
6. Гайдуцький П. І. Україна і Митний союз: проблеми інтеграції / П. І. Гайдуцький // Дзеркало тижня. – 2013. – № 11.
7. Гарань О. Незважаючи на демократичну риторіку, президент розпочав будівництво російської моделі “стабільності” / О. Гарань // Національна безпека і оборона. – 2011. – № 3. – С. 13-15.
8. Гнатюк М. Економічний вимір євроінтеграційної стратегії України: несприятливі чинники та недоліки за результатами SWOT-аналізу / М. Гнатюк // Стратегічні пріоритети. – 2010. – № 2 (15). – С. 158-162.
9. Голиков А. Трансграничное сотрудничество Украины в современных условиях ее геэкономической стратегии / А. Голиков, М. Шуба // БІЗНЕС-ІНФОРМ. – 2013. – № 6. – С. 42-46.
10. Горбулін В. П. Україна і Росія: дев'ятий вал чи китайська стіна / В. П. Горбулін, О. С. Власюк, С. В. Кононенко. – К. : НІСД, 2015. – 132 с.
11. Григорьев Л. М. Социально-экономический кризис на Украине / Л. М. Григорьев, А. В. Голяшев, Е. В. Буряк. – М. : Аналитический центр при Правительстве Российской Федерации, 2015. – 50 с.
12. Гурова И. Внутритраслевая и межотраслевая торговля СНГ / И. Гурова, М. Ефремова // Евразийская Экономическая Интеграция. – 2012. – № 3 (16). – С. 30-39.
13. Експертна оцінка можливих макроекономічних ефектів економічного співробітництва України з країнами Єдиного економічного простору / [В. В. Івантер, В. М. Геєць та ін.] // Економіка і прогнозування. – 2011. – № 4. – С. 9-26.
14. Ирхин А. Интеграция постсоветского пространства в контексте геополитических интересов Украины / А. Ирхин // Вісник СевНТУ. – Вип. 112/2010. – Севастополь, 2010. – С. 191-197. – (Політологія).

15. Коломиец В. Интеграция Украины в мировую экономику / В. Коломиец // *Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy*. – 2015. – № 3 (43). – С. 343-351.

16. Кончин В. Геоэкономическая экспансия Кремля на теренах Європи та вимушена реалізація Україною динамічної просторової моделі ресурсної периферії / В. Кончин // *Вісник ТНЕУ*. – 2010. – Вип. 5-1. – С. 303-317.

17. Кулик С. Экономические интересы и задачи России в СНГ / С. Кулик, А. Спартак, И. Юргенс. – М. : Институт современного развития, 2010. – 120 с.

18. Перший рік діяльності нової влади: наміри, дії, результати // *Національна безпека і оборона*. – 2011. – № 3 (121). – С. 2-78.

19. Проблеми та перспективи українсько-російського партнерства // *Національна безпека і оборона*. – 2009. – № 4. – С. 43-52.

20. Рахманов О. Формування бізнес-еліти в країнах Центральної Європи / О. Рахманов // *Український соціум*. – 2011. – № 1. – С. 31-43.

21. Російсько-український конфлікт: стан, наслідки, перспективи розвитку подій // *Національна безпека і оборона*. – 2014. – № 5-6. – С. 2-39.

22. Россия и Украина: вопросы социально-экономического развития в контексте взаимных отношений / [под ред. Л. Б. Вардомского]. – М. : Ин-т экономики РАН, 2013. – 60 с.

23. Смирнова І. Загострення україно-російських відносин у контексті євроінтеграції України: причини та наслідки / І. Смирнова // *Історичні і політологічні дослідження*. – № 3(53). – С. 327-337.

24. Єжєєв М. Ф. Стан та перспективи співробітництва України та Росії / М. Ф. Єжєєв, В. В. Орлик, Ю. Е. Лагутов. – К. : НІСД, 2011. – 43 с.

25. Тищук Т. Щодо стійкості економіки України до кризових явищ на світових товарних ринках // *Стратегічні пріоритети*. – 2011. – № 2 (19). – С. 84-90.

26. Україна: Стратегічні пріоритети. Аналітичні оцінки – 2006 / [за ред. В. С. Власюка]. – К. : НІСД, 2006. – 576 с.

27. Україна в 2010 р.: Щорічні оцінки суспільно-політичного та соціально-економічного розвитку : монографія / [за ред. А. В. Єрмолаєва]. – К. : НІСД, 2010. – 528 с.

28. Комплексная оценка макроэкономического эффекта различных форм глубокого экономического сотрудничества Украины со странами Таможенного союза и Единого экономического пространства // *Доклад № 1*. – СПб. : Евразийский банк развития, 2012. – 39 с.

29. Черних В. В. Перспективи розвитку українсько-російських економічних відносин: взаємодія в умовах тотальної невизначеності [Електронний ресурс] / В. В. Черних // *Ефективна економіка*. – 2014. – № 11. – Режим доступу : <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=3531>.

30. Шевчук В. Взаємна залежність промислового виробництва України і Росії: емпіричні оцінки / В. Шевчук // *Збірник матеріалів наук.-практ. конф. “Концепції, стратегії та напрями розвитку Української держави: економіка, фінанси, право”* (м. Київ, 28

вересня 2012 р.). – К. : Академія зовнішньої торгівлі, 2012. – С. 7-11.

31. Шевчук В. Вплив динаміки промислового виробництва регіону та географії зовнішньої торгівлі на технологічний експорт / В. Шевчук, Н. Черкас // *Регіональна економіка*. – 2008. – № 2. – С. 34-43.

32. Шевчук В. Вплив гео економічної орієнтації на розвиток технологічного сектора в Україні / В. Шевчук, Н. Черкас // *Актуальні проблеми міжнародних відносин*. – Вип. 71, Ч. II. – К. : КНУ імені Тараса Шевченка, 2008. – С. 135-143.

33. Alturki F., Espinosa-Bowen J., Ilahi N. How Russia Affects the Neighborhood: Trade, Financial, and Remittance Channels // *IMF Working Paper WP/09/277*. – Washington : International Monetary Fund, 2009. – 26 p.

34. Clement H. Economic Aspects of Ukrainian-Russian Relations // *Between Russia and West: foreign and security policy of independent Ukraine* / K. Spillmann, A. Wenger, D. Müller (eds.). – Bern : Peter Long, 1999. – P. 281-302.

35. Crane K., Usanov A. Role of High-Technology Industries // *Russia After the Global Economic Crisis*. – Washington : Peterson Institute for International Economics, 2010. – P. 95-123.

36. Movchan V., Giucci R. Quantitative Assessment of Ukraine's Regional Integration Options: DCFTA with European Union vs. Customs Union with Russia, Belarus and Kazakhstan // *Policy Paper PP/05/2011*. – Berlin ; Kyiv: German Advisory Group Institute for Economic Research and Policy Consulting, 2011. – 14 p.

37. Robson M. Estimating Russia's Impact on the Economic Performance of the Commonwealth of Independent States since 1991 // *ESAU Working Paper 16*. – London : Overseas Development Institute, 2006. – 110 p.

## REFERENCES

1. Bazhan A. (2015), *Predely evrointegracii Ukrainy, Evrointegracija Ukrainy: perspektivy, posledstvija i politika Rossii, Doklady Instituta Evropy № 317*, In-t Evropy RAN, M., s. 9-18.

2. Borko Ju. (2015), *Otnoshenija Rossii s Ukrainoj i ES v kontekste Soglashenija ob Asso-cii-acii, Evrointegracija Ukrainy: perspektivy, posledstvija i politika Rossii, Doklady Instituta Evropy № 317*, In-t Evropy RAN, M., s. 18-28.

3. Vavrishhuk V. (2006), *Torgovaja specializacija Ukrainy: o chem govoryat vyjavlennye sra-v-ni-tel'nye preimushhestva, JeKOVEST, T. 5, № 4, s. 704-712*.

4. *Vyklyky ta perspektvyv ukraino-rosijs'kykh torhivl'nykh vidnosyn* (2015), Instytut stratehichnykh doslidzhen' “Nova Ukraina”, K., 21 s.

5. Vinokurov E., Kulik S., Spartak A. and Jurgens I. (2014), *Tupik bor'by integracij v Evrope, Voprosy jekonomiki, № 8, s. 1-22*.

6. Hajduts'kyj, P. I. (2013), *Ukraina i Mytnyj soiuz: problemy intehratsii, Dzerkalo tyzhnia, № 11*.

7. Haran' O. (2011), *Nezvazhaiuchy na demokra-tychnu rytoryku, prezident rozpochav budiv-ny-tst-vo*

- rosijs'koi modeli "stabil'nosti", *Natsional'na bezpeka i oborona*, № 3, s. 13-15.
8. Hnatiuk M. (2010), Ekonomichnyj vymir ievro-intehratsijnoi stratehii Ukrainy: nespryiatly-ly-ly chynnyky ta nedoliky za rezul'tatamy SWOT-analizu, *Ctratehichni priorityety*, № 2 (15), s. 158-162.
9. Golikov A. and Shuba M. (2013), Transgranichnoe sotrudnichestvo Ukrainy v sovremennyh uslovijah ee geojekonomicheskoi strategii, *BIZNESINFORM*, № 6, s. 42-46.
10. Horbulin, V. P. Vlasjuk, O. S. and Kononenko, S. V. (2015), *Ukraina i Rosiia: dev'iatyj val chy ky-tajs'ka stina*, NISD, K., 132 s.
11. Grigor'ev, L. M. Goljashev, A. V. and Burjak, E. V. (2015), *Social'no-jekonomicheskij krizis na Ukraine*, Analiticheskij centr pri Pravitel'stve Rossijskoj Federacii, M., 50 s.
12. Gurova I. and Efremova M. (2012), Vnutri-traslevaja i mezhotraslevaja tovgovlja SNG, *EvrAzijskaja Jekonomicheskaja Integracija*, № 3 (16), s. 30-39.
13. Ekspertna otsinka mozhlyvykh makroekonomichnykh efektiv ekonomichnoho spivro-bit-nystva Ukrainy z krainamy Yedynoho ekonomichnoho prostoru, V. V. Ivanter, V. M. Heiets' ta in. (2011), *Ekonomika i prohnozuvannia*, № 4, s. 9-26.
14. Irhin A. (2010), Integracija postsovetskogo prostranstva v kontekste geopoliti-ches-kih interesov Ukrainy, *Visnik SevNTU*, vip. 112/2010, s. 191-197.
15. Kolomic V. (2015), Integracija Ukrainy v mirovuju jekonomiku, *Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy*, nr 3 (43), s. 343-351.
16. Konchyn V. (2010), Heoekonomichna ekspansiiia Kremlia na terenakh Yevropy ta vymushena realizatsiia Ukrainoiu dynamichnoi prostorovoi modeli re-sursnoi peryferii, *Visnyk TNEU*, vyp. 5-1, s. 303-317.
17. Kulik S., Spartak A. and Jurgens I. (2010), *Jekonomichskie interesy i zadachi Rossii v SNG*, Institut sovremennogo razvitija, M., 120 s.
18. Pershyj rik diial'nosti novoi vlady: namiry, dii, rezul'taty (2011), *Natsional'na bezpeka i oborona*, № 3 (121), s. 2-78.
19. Problemy ta perspektyvy ukrains'ko-rosijs'ko-ho partnerstva (2009), *Natsional'na bezpeka i oborona*, № 4, s. 43-52.
20. Rakhmanov O. (2011), Formuvannia biznes-elity v krainakh Tsentral'noi Yevropy, *Ukrains'kyj sotsium*, № 1, s. 31-43.
21. Rosijs'ko-ukrains'kyj konflikt: stan, naslidky, perspektyvy rozvytku podij (2014), *Natsional'na bezpeka i oborona*, № 5-6, s. 2-39.
22. *Rossija i Ukraina: voprosy social'no-jekonomicheskogo razvitija v kontekste vzaimnyh otnoshenij*, pod red. L. B. Vardomskogo (2013), In-t jekonomiki RAN, M., 60 s.
23. Smyrnova I. Zahostrennia ukraino-rosijs'kykh vidnosyn u konteksti ievrointeh-ra-tsii Ukrainy: prychny ta naslidky, *Istorychni i politolohichni doslidzhennia*, № 3(53), s. 327-337.
24. Yezheiev, M. F. Orlyk, V. V. and Lahutov, Yu. E. (2011), *Stan ta perspektyvy spivrobitnystva Ukrainy ta Rosii*, NISD, K., 43 s.
25. Tyschuk T. (2011), Schodo stijkosti ekonomiky Ukrainy do kryzovykh iavysch na svitovykh Tovarnykh rynkakh, *Stratehichni priorityety*, № 2 (19), s. 84-90.
26. *Ukraina: Ctratehichni priorityety. Analitichni otsinky – 2006*, za red. V. S. Vlasijuka (2006), NISD, K., 576 s.
27. *Ukraina v 2010 r.: Schorichni otsinky suspil'no-politychnoho ta sotsial'no-ekono-michnoho rozvytku*, za red. A. V. Yermolaieva (2010), NISD, K., 528 s.
28. *Kompleksnaja ocenka makroekonomicheskogo jeffekta razlichnykh form glubo-ko-go jekonomicheskogo sotrudnichestva Ukrainy so stranami Tamozhen-nogo sojuza i Edinogo jekonomicheskogo prostranstva*, Doklad № 1 (2012.), Evrazijskij bank razvitija, SpB., 39 s.
29. Chernykh, V. V. (2014), Perspektyvy rozvytku ukrains'ko-rosijs'kykh eko-no-mich-nykh vid-no-syn: vzaiemodiia v umovakh total'noi nevyznachenosti, *Efek-tyvna ekonomika*, № 11, available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3531>.
30. Shevchuk V. (2012), Vzaiemna zalezhnist' promyslovoho vyrobnytstva Ukrainy i Rosii: empirychni otsinky, *Zbirnyk materialiv nauk.-prakt. konf. "Kontseptsii, stratehii ta napriamy rozvytku Ukrain-s'-koi derzhavy: ekonomika, finansy, pravo"* (m. Kyiv, 28 veresnia 2012 r.), Akademiia zovnishn'oi torhivli, K., s. 7-11.
31. Shevchuk V. and Cherkas N. (2008), Vplyv dynamiky promyslovoho vyrobnytstva rehionu ta heohrafii zovnishn'oi torhivli na tekhnolohichnyj eksport, *Rehional'na ekonomika*, № 2, s. 34-43.
32. Shevchuk V. and Cherkas N. (2008), Vplyv heoekonomichnoi oriantatsii na rozvytok techno lo hi ch noho sektora v Ukraini, *Aktual'ni problemy mizhnarodnykh vidnosyn*, vyp. 71, ch. II, KNU imeni Tarasa Shevchenka, K., s. 135-143.
33. Alturki F., Espinosa-Bowen J. and Ilahi N. (2009), How Russia Affects the Neighborhood: Trade, Financial, and Remittance Channels // IMF Working Paper WP/09/277, International Monetary Fund, Washington, 26 p.
34. Clement, H. (1999), Economic Aspects of Ukrainian-Russian Relations, *Between Russia and West: foreign and security policy of independent Ukraine*, K. Spillmann, A. Wenger, D. Müller (eds.), Peter Long, Bern, p. 281-302.
35. Crane K. and Usanov A. (2010), Role of High-Technology Industries, Russia After the Global Economic Crisis, Peterson Institute for International Economics, Washington, p. 95-123.
36. Movchan V. and Giucci R. (2011), Quantitative Assessment of Ukraine's Regional Integration Options: DCFTA with European Union vs. Customs Union with Russia, Belarus and Kazakhstan, Policy Paper PP/05/2011, German Advisory Group Institute for Economic Research and Policy Consulting, Berlin-Kyiv, 14 p.
37. Robson M. (2006), Estimating Russia's Impact on the Economic Performance of the Commonwealth of Independent States since 1991, ESAU Working Paper 16, Overseas Development Institute, London, 110 p.

Рубіш І. І.,

аспірант, Львівський торговельно-економічний університет, м. Львів, заступник директора ТОВ Чинадійівське, м. Мукачево

## ЕФЕКТИВНІСТЬ ІНСТРУМЕНТІВ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ У ПЕРЕХІДНИХ ЕКОНОМІКАХ

***Анотація.** У статті досліджується процес реформування регулювання інвестиційної діяльності в країнах Центрально-Східної Європи з початком ринкової лібералізації економік цих країн. Визначено, що лібералізація, приватизація та макроекономічна стабілізація відіграли ключову роль у активізації інвестиційного ринку. Разом з тим, застосування різних заходів сприяння інвестиційним процесам дозволило заохотити іноземних інвесторів, внутрішні, натомість, були значно обмежені у фінансових ресурсах. У статті детально розглянута практика застосування інвестиційних податкових пільг в країнах "Вишеградської четвірки" за різними секторами інвестування, оскільки з-поміж країн ЦСЄ найбільш гнучка і розвинена система податкових пільг розроблена саме в цих країнах. Було визначено, що якісний інституційний супровід, конкурентоспроможний ринок цінних паперів, адекватні норми банківських резервів та справедлива система оподаткування в цілому сприяли ефективному застосуванню інструментів регулювання інвестиційної діяльності.*

**Ключові слова:** державне регулювання, інвестиційна діяльність, перехідні економіки, країни ЦСЄ.

Rubish I. I.,

Postgraduate, Lviv University of Trade and Economics, Lviv, Deputy Director of Chynadiyivs'ke Ltd., Mukachevo

## INSTRUMENTS EFFECTIVENESS OF STATE REGULATION OF INVESTMENT ACTIVITY IN TRANSITION ECONOMIES

***Abstract.** The article examines the process of reforming the investment regulation in the Central and Eastern Europe (CEE) countries from the beginning of market liberalization of the economies of these countries. In particular, the analysis of the first steps in joining to the global investment capital market, with showing the volumes of inflow investments, which made it possible to determine the effectiveness of instruments in different countries. It was also determined that liberalization, privatization and macroeconomic stabilization have played a key role in activating the investment market. However, in CEE countries have been actively used different measures to facilitate the investment process. Thus, thanks to these incentives, countries managed basically to encourage foreign investors, domestic, instead, been considerably limited by financial resources. The article considers in detail the investment tax incentives application for different sectors of investment in countries of "Visegrad Four" – as they have designed the most flexible and advanced tax incentives system among the CEE countries, as well as different approaches to the use of financial incentives – depreciation charges. Another important factor in the investment process is the development of SMEs in CEE, which are actively involved in accumulation and distribution of investment capital, job creation and GDP forming. The most common benefits among the countries studied were fiscal incentives. Also various subsidies, grants and subventions to foreign investors, loans on preferential terms, "attractive" standards of accelerated depreciation, adjusted public-private partnership, guarantees to investors to ensure compliance with debt liabilities were applied and granted. It was determined that due to high quality institutional support, competitive securities market, adequate standards of bank reserves and fair tax system in common allowed effectively apply the instruments of investment regulation in CEE countries.*

**Keywords:** state regulation of investments, transition economies, the countries of Central and Eastern Europe.

**Постановка проблеми.** Визначення ефективності регулювання інвестиційної діяльності з метою проектування та застосування цього досвіду в умовах вітчизняної економіки потребує дослідження особливостей інструментів державного контролю ринку капіталів в економіках, наближених за своєю

господарською структурою та укладом до української. Багато вітчизняних економістів часто порівнюють українську економіку або співставляють результати економічної діяльності країн Центрально-Східної Європи (ЦСЄ). Це видається цілком логічним, адже, по-перше, більшість із цих країн досягли

значного успіху в процесі євроінтеграції, по-друге, ці країни також є колишніми країнами соціалістичного табору, які долали процес ринкової трансформації економік. Тобто прогрес у питанні євроінтеграції можна вважати критерієм успішності економічної політики. Динаміка розвитку економік деяких країн є показовою: якщо український ВВП станом на 1990-й рік був одним з найвищих серед країн ЦСЄ (93,63 млрд дол. США), то на кінець 2014 року, прогрес 3-поміж цих країн був дуже низьким – у 1,4 рази збільшився номінальний показник (найгірше значення), натомість найближча за обсягами та структурою економіка Польщі продемонструвала рекордне зростання у 8,26 рази (від 84,93 млрд у 1990 році до 544,96 у 2014-му) [1]. Такі невтішні результати пов'язані зокрема з відсутністю стратегічного бачення ролі держави у розвитку економіки та невдалим використанням політики т.зв. “Вашингтонського консенсусу” під супроводом МВФ. Натомість модель пострадянської економіки насамперед повинна була орієнтуватися на ринкові механізми з усіма її ризиками та можливостями, такими як міжнародні потоки капіталів. В Україні було обрано варіант залучення кредитних коштів замість формування інвестиційно привабливої моделі економіки.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Чимало вітчизняних науковців посилалися на досвід країн ЦСЄ, зокрема тих, що належать до останніх “хвиль” євроінтеграції, аргументуючи це подібністю не тільки історичного контексту, але й структурами господарства та особливостями державного регулювання. Зокрема, А. С. Гальчинський, Б. В. Губський, В. В. Козюк, Д. Г. Лук'яненко, В. Ф. Мартиненко, В. В. Мельник, Н. О. Татаренко, А. А. Пересада, А. М. Поручник, В. О. Шевчук та ін. окреслювали зазначені проблеми в своїх дослідженнях. Однак системність застосування інструментів регулювання з урахуванням соціально-економічних особливостей України потребує подальшого дослідження.

**Постановка завдання** полягає у ретельному огляді досвіду застосування інструментів регулювання інвестиційних процесів у перехідних економіках (для прикладу беруться країни ЦСЄ), визначенні їх ефективності та можливості їх застосування в умовах України.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Включення країн ЦСЄ до світового ринку капіталів (період 1980-1995 рр.) в умовах глибокої соціально-економічної рецесії, що проявлялась у високих обсягах інфляції (в окремих випадках гіперінфляції), відсутності конвертованості валют, слабкорозвиненої інфраструктурі та сфері послуг, нестабільній політичній ситуації, було досить поступовим та ускладненим. Ситуація почала змінюватися після 1995 року, коли в результаті соціально-економічних реформ обсяги ПІП почали збільшуватись. Як зауважують науковці, докорінно змінити ситуацію вдалося лише Угорщині, Чехії та Польщі, що проявлялося насамперед у створенні сприятливого інвестиційного

клімату, що, зрештою, мало значний позитивний вплив на обсяги ПІП [2, с. 98]. Пріоритети на початковій стадії ринкової адаптації в країнах ЦСЄ були скеровані на: лібералізацію (цін і торгівлі, зовнішньоекономічної діяльності, ринку робочої сили та відмова від планово-адміністративної розподільчої системи); приватизацію (зміна відносин власності, запровадження процедури банкрутства, ліквідація монополій); макроекономічну стабілізацію (антиінфляційна політика, реформа податкової політики (збільшення доходної частини), врегулювання зовнішніх розрахунків через зниження зовнішньої заборгованості, реструктуризації або списання частини боргу). Зазначене цілком відповідає ідеї поступової лібералізації з виконанням державних інститутів регулятивних функцій з метою запобігання економічним шокам.

Стимулювання інвестиційних процесів відбувалося завдяки засобам, які максимально полегшують економічну діяльність інвесторів. Враховуючи це, в країнах ЦСЄ створювались усі умови для заохочення насамперед іноземних інвесторів, оскільки фінансові можливості внутрішніх інвесторів були значно обмеженими. Стимулювання полягало у: звільненні (тимчасовому) від сплати податків; допуску інвестувати у вільні митні зони; безперешкодному ввезенні машин і устаткування; наданні грантів для створення робочих місць, підготовці й навчанні працівників; реалізації за низькими цінами будівельних майданчиків та інфраструктури. Крім фіскальних пільг, також надавалися дотації, субсидії та субвенції для іноземних інвесторів, кредити на пільгових умовах, встановлювалися “привабливі” нормативи пришвидженої амортизації, налагоджувалося державно-приватне партнерство, надавалися гарантії інвесторам з метою забезпечення виконання боргових зобов'язань тощо. Натомість інвесторам висували певні умови, наприклад щодо кількості інвестицій, екологічних та соціальних зобов'язань чи відносно кількості робочих місць.

Існує чимало досліджень *pro et contra* щодо доцільності запровадження інвестиційних пільг (англ. – investment allowance) або податкових стимулів (tax incentives), однак ніхто не заперечить, що це є ефективним інструментом залучення зовнішніх інвестицій. Податкові пільги більше використовуються саме в перехідних економіках, натомість розвинені економіки пропонують деякі фінансові стимули (англ. – financial incentives). Країни з перехідною економікою, як правило, мають більш високі податки на прибуток і менший вибір стимулів. У цих країнах інвестиції в окремих секторах бувають у вигляді стимулів, таких як інвестиційні надбавки, або податкових кредитів. Часто інвестиційні пільги доступні в спеціальних економічних зонах (СЕЗ), в межах яких експорт просувається або завдяки податковому (митному) звільненню або через часткове/повне звільнення від податку на додану вартість [3, с. 119]. Тим не менше серед деяких країн ЦСЄ податкові пільги для інвесторів використовуються по-різному (табл. 1).



## Інвестиційні стимули в країнах ЦСЄ \*

Країна		Польща	Чехія	Словацьчина	Угорщина	Румунія	Болгарія	Сербія
Вид стимулів	Інвестиційні гранти	•	•	•	•	•	•	•
	Субсидії на зайнятість	•	•	•	•	•		•
	Гранти на навчання		•		•		•	
	Знижка або звільнення від податку на прибуток	•	•	•	•			•
	Звільнення від податку на нерухомість	•				•		
	Звільнення від інших податків					•	•	•
	Продаж нерухомості за зниженою ціною		•	•			•	
	Інші				•		•	•

\* Складено за: [4, с. 37]

Вважається, що з країн ЦСЄ найбільш гнучка і розвинена система податкових пільг розроблена в країнах т.зв. “Вишеградської четвірки” – Чехії, Угорщині, Польщі та Словаччині. Саме тому розглянемо приклади саме цих країн. Їхній досвід важливий для України, оскільки, з одного боку, незважаючи на великі можливості отримання податкових пільг в Україні, закріплених законодавчо, “буму” надходження інвестицій не спостерігалось, з іншого, - зазначені країни здійснювали координацію інвестиційної політики з євроінтеграційними процесами.

Так, у Чехії інвестиційними стимулами є т.з. “схеми допомоги”, і до тих пір, поки інвестори залишатимуться в межах цих “схем”, вони можуть уникати тривалих і дорогих процедур перед Єврокомісією. На сьогодні Чехія пропонує стимули лише виробничому сектору (до липня 2008 року також були пільги для бізнес та технологічних центрів). Для отримання цих пільг інвестор повинен виконати такі вимоги: 1) запустити нове виробництво, розширити існуюче або модернізувати, з дотриманням усіх вимог, сучасного виробничого процесу; 2) вкласти 50/60/100 млн чеських крон (у залежності від рівня безробіття регіону, в якому реалізується інвестиційний проект; щонайменше половина від суми інвестицій повинна спрямовуватися в акціонерний капітал) на придбання довгострокових матеріальних і нематеріальних активів; 3) щонайменше 60 % від обсягу вкладень повинно інвестуватись у машинне обладнання; 4) після закінчення дії інвестиційних пільг інвестор зобов'язаний зберегти суму інвестицій протягом не менше п'яти років (те ж саме стосується кількості робочих місць); 5) інвестиційний проект повинен повністю відповідати вимогам екологічних стандартів Чехії.

Стимули інвесторам у виробничий сектор передбачають: податкові пільги (до 5 років; до вступу в ЄС було до 10 років); гранти для створення нових робочих місць; гранти для підготовки і перепідготовки кадрів; передача надання землі за пільговою

ціною. В залежності від рівня безробіття у регіоні інвестори також отримують гранти від створення робочих місць: в районах, де рівень безробіття вище 50 %, інвестору передбачається пільга розміром 50 тис. чеських крон за одне робоче місце або пільги на кваліфікацію працівника розміром 25–45 % від вартості витрачених коштів.

Для отримання пільг у технологічному секторі інвесторам до 2008 року висувалися вимоги щодо мінімальної кількості інвестицій та створення робочих місць: для технологічних центрів – 15 млн чеських крон та 15 робочих місць; для бізнес-центрів – 30 млн та 50 робочих місць. Виконання цих вимог гарантувало інвестору отримання знижок для підприємницької діяльності, які покривали експлуатаційні витрати та витрати на підготовку або перепідготовку кадрів (до 100 робочих місць – 100 тис. крон, більше 100 місць – 150 тис). Для отримання цих пільг інвестор повинен був: інвестувати у нове виробництво або розширити існуюче; здійснювати інвестиційний проект в регіоні з середнім рівнем безробіття вище 14%; вкласти інвестиції в обсязі 10 млн крон; створити щонайменше 10 нових робочих місць [5, с. 21-25; 6, с. 27-30]. Після 2008 року міністерство промисловості і торгівлі дещо змінило умови надання пільг інвесторам, що розширило існуючі стимули: подовжили полегшений період оподаткування, збільшили гранти для створення нових робочих місць, знизили мінімальну частку інвестицій у машинне обладнання.

В Угорщині інвестиційні пільги підпадають під низку нормативних документів, що регулюють отримання певних інвестиційних стимулів. Відповідно до “Указу про державну допомогу” інвестиційними стимулами вважаються: безкоштовні гранти та кредити; податкові пільги; отримання нерухомого майна або право користування нерухомим майном; субсидованих гарантійних внесків, зборів факторингу та лізингових платежів. В межах “Указу про заохочення інвестицій” гарантується отримання

допомоги у: технологічному розвитку нових підприємств; заохоченні прямих капіталовкладень в Угорщину; субсидюванні навчання; інвестування в наукові дослідження і розробки (R&D). Отримання пільг у межах вищеописаного Указу відбувається в рамках відповідних “схем допомоги”, що також включає тендер. Отримання пільг без тендеру можливе у випадку, коли: інвестиційний проект має велике значення для розвитку економіки загальною сумою понад 50 млн євро; в регіональних сервісних центрах витрати на створення нових робочих місць, підготовку та перепідготовку кадрів сягають обсягу в 10 млн євро.

У країні також діє т.зв. система надання податкових пільг на розробки (development tax allowance). Її перевага полягає в тому, що вона надає право платнику зменшувати свої річні податки до 80 % протягом 10 років. Вони передбачають: інвестиції вартістю 3 млрд форинтів (близько 12 млн євро); інвестиції вартістю 1 млрд форинтів (близько 4 млн євро) в конкретні регіони (North Alföld, North-Hungary, South-Alföld, South-Dunántúl); інвестиції у створення нових робочих місць; спеціальні інвестиції вартістю щонайменше 100 млн форинтів (близько 400 000 євро). Йдеться про інвестиції: які сприяють поліпшенню гігієнічних стандартів виробників продуктів харчування; R&D; у компанії, що котируються на фондових ринках, починаючи з 1 вересня 2008 року; у розвиток кінематографу; у розвиток електронних телекомунікаційних мереж та послуг широкопasmового Інтернету; в охорону навколишнього середовища; у діяльність МСП вартістю щонайменше 500 мільйонів форинтів [5, с. 26-29; 6, с. 31-35].

Важливо відзначити: Угорщина пропонує найширший вибір індустріальних парків в регіоні ЦСЄ, де інвестори можуть вибирати з більш ніж 206 діючих промислових парків під реалізацію своїх проєктів, для яких створюють дуже сприятливі умови,

зокрема: забезпечення відповідною інфраструктурою, необхідною для виробництва; сприяння у розвитку професійної кооперації в цілях скорочення витрат виробництва; надання широкого спектра якісних банківських, митних, адміністративних та консультативних послуг тощо.

Система інвестиційних стимулів у Польщі вважається досить ліберальною. Незалежно від організаційно-правової форми або джерел походження ресурсів інвестор може претендувати на отримання певних пільг. Подібно до Чехії після інтеграції до ЄС підходи до застосування інвестиційних пільг у Польщі дещо змінилися. Сучасні стимули для залучення інвестицій, у тому числі регіональні, горизонтальні й галузеві інструменти допомоги, відповідають правилам ЄС про державну допомогу. Досить зразковим є досвід надання пільг на регіональному рівні. В Польщі практикується система пільг (Multi Annual Support Programme), доступних лише для великих підприємств, що інвестують у пріоритетні галузі економіки та відповідають певним вимогам щодо суми інвестицій, кількості створення робочих місць та галузі інвестування (табл. 2). Програма підтримки включає в себе кілька інструментів допомоги, наприклад корпоративні податкові пільги (якщо інвестиції розташовані в СЕЗ), пільгові умови придбання землі, грошові субсидії й пільги на податок на нерухомість.

Важливим інструментом залучення інвестицій є СЕЗ, що в Польщі створені згідно з розпорядженням уряду, який визначає обсяг державних стимулів, призначених для підприємств, що здійснюють свою діяльність на цих територіях. В даний час у Польщі існує 14 СЕЗ, в межах яких надаються інвестиційні пільги. Отримання пільг у межах СЕЗ передбачає інвестиції у формування нового бізнесу, диверсифікацію виробництва або придбання існуючого бізнесу, який знаходиться в стадії ліквідації або закриття [5, с. 30-33; 6, с. 36-40]. Аналогічно до угорського

Таблиця 2

**Допомога для покриття витрат, пов’язаних зі створенням нових робочих місць (А) та вкладених інвестицій (Б) у Польщі \***

Пріоритетні галузі для інвестування	Кількість створених робочих місць, од.	Сума інвестицій, млн. злотих	Сума допомоги
Автомобілебудування, електроніка, авіація, біотехнології (А)	250	40	Від 3,200 до 18,700 тис. злотих
Аутсорсинг бізнес- процесів (центри обслуговування, ІТ-кластери) (А)	250		
R&D (А)	35	3	
Значні інвестиції в інші сектори економіки (Б)	500	1	1–10 % від суми інвестицій
Автомобілебудування, електроніка, авіація, біотехнології (Б)	50	160	
Значні інвестиції в інші сектори економіки (Б)	500	1	

\* Складено за: [6, с. 38]

досвіду в Польщі також надають інвестиційні пільги у розвиток R&D, МСП та слаборозвинених територій.

Сприяння інвестиціям у Словаччині здійснюється в межах “Акту інвестиційної допомоги” (діє з 2008 року), який імplementований до відповідних структур Єврокомісії. Дія Акту розповсюджується на такі види інвестиційних проєктів, як: виробництво; технологічні центри; центри стратегічних послуг; туризм. Допомога може бути: у грошовій формі на придбання довгострокових матеріальних і нематеріальних активів; як знижений податок на прибуток; гранти на створення нових робочих місць; отримання нерухомості за дисконтною ціною. Для отримання допомоги інвестиційний проєкт повинен відповідати певним вимогам у залежності від сектору інвестування (табл. 3). У Словаччині подібно до попередніх прикладів існують також певні субсидії для інвесторів в межах індустріальних парків [5, с. 34-38; 6, с. 47-49].

річну амортизацію визначаються як певний відсоток від балансової вартості. Засоби вартістю від 40 тис. крон підлягають амортизації. Термін тривалості корисного використання капіталу коливається від 3 до 50 років. Амортизація капіталу поділяється на п’ять категорій: 3 (комп’ютери та обладнання), 5 (авто, меблі і т.п.), 10 (тяжкі транспортні засоби), 20 (трубопроводи, дерев’яні будівлі, шахти тощо) або 50 років (дороги, будівлі, тунелі, мости тощо). В залежності від категорії норми амортизації коливаються від 2 % річних (0,5 % в квартал) для нерухомості до 25 % для сфери ІТ і комп’ютерних технологій [7, с. 10-11; 8, с. 2-3].

У Польщі амортизаційні відрахування чітко розподілені за нематеріальними й основними засобами. Нематеріальні активи амортизуються з використанням лінійного методу відповідно до таких видів діяльності: комп’ютерне та програмне забезпечення – від 5 до 15 років, реалізація авторського права – 5 років. Відповідно до “Закону про бухгалтерський

Таблиця 3

**Вимоги на отримання інвестиційних пільг за секторами у Словаччині \***

<b>Виробництво</b>	<b>Технологічні центри</b>	<b>Центри стратегічних послуг</b>	<b>Туризм</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- створення нового виробничого об’єкта, розширення існуючого або диверсифікації через виведення або докорінна зміна виробничого процесу;</li> <li>- інвестиції в розмірі 14 млн євро на придбання довгострокових матеріальних і нематеріальних активів. Ця цифра буде зменшуватися до 7 млн євро, якщо інвестиції спрямовані на регіони з вищим рівнем безробіття, ніж у середньому по країні, і до 3,5 млн євро, якщо рівень безробіття перевищує на 50% аналогічне значення;</li> <li>- якщо інвестиції здійснюють МСП, мінімальний обсяг інвестицій зменшений вдвічі. Більше половини суми вкладу повинно походити з власних джерел інвестора.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- розробка нового технологічного центру або розширення існуючого;</li> <li>- мінімальна сума інвестицій – 500 млн євро, 50% яких – власних джерел інвестора;</li> <li>- мінімум 60 % працівників повинні мати вищу освіту.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- розробка нового центру стратегічних послуг або розширення існуючого;</li> <li>- мінімальна сума інвестицій – 400 млн євро, 50% яких – власних джерел інвестора;</li> <li>- мінімум 30 % працівників повинні мати вищу освіту.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- розробка нового комплексного туристичного центру або розширення існуючого;</li> <li>- придбання нового технологічного обладнання, призначеного для надання послуг вартістю не менше 40 % від загальної суми витрат;</li> <li>- мінімальна сума інвестицій – 10 млн євро, 5 млн – у регіонах, де рівень безробіття вищий, ніж у середньому по Словаччині, 3 млн – у регіонах, де рівень безробіття перевищує на 50% аналогічне значення.</li> </ul>

\* Складено за: [5, с. 48]

Фінансова стійкість суб’єктів економіки позначається на інвестиційному процесі, оскільки фінансовий стан підприємства впливає на його здатність замінювати зовнішні джерела фінансування внутрішніми. Внутрішні джерела інвестицій складаються з амортизації як засобу заміни капіталу і нерозподіленого прибутку, відтак, джерела нових інвестицій. Амортизація в Чехії регулюється законами і нормами, які дозволяють підприємствам проводити лінійну (англ. – *linear depreciation* або *stright-line*), прискорену (*accelerated*) та надзвичайну (*extraordinary*) амортизацію для різних категорій капітальних товарів в установленому розмірі. Відповідно до законів бухгалтерського та податкового обліку витрати на

облік” та на підставі окремих правил оцінки початкової вартості основних фондів для відрахування амортизації можуть бути скоректовані. Чиста балансова вартість основних фондів встановлюється в результаті коригування оцінки і не повинна бути вище, ніж реальна вартість. Основні засоби амортизуються також лінійним методом. Основні засоби вартістю понад 3,5 тис. злотих підлягають компенсації за річними нормами амортизації. Основні (стандартні) норми амортизації (в річному вимірі) для активів бувають: нерухомість – 2,5 %; технологічне обладнання та машини – 4,5–25 %; транспортні засоби – 20%; комп’ютери та обладнання – 30 %. Норми амортизації відрізняються в залежності від видів

основних засобів: нерухомість – 10 років; нежитлова нерухомість – від 10 до 40 років; транспортні засоби – 30 місяців; інші активи: якщо початкова вартість не перевищує 25 тис. злотих – 24 місяці; якщо початкова вартість перевищує 25 тис. злотих – 36 місяців; в інших випадках – 60 місяців [9, с. 1-2; 10, с. 11-12].

У Румунії застосовують такі методи амортизації: прямолінійний; зменшення залишкової вартості (може бути застосований лише до певних видів активів). При використанні цього методу коефіцієнт від 1,5 до 2,5 застосовується як ставки прямолінійної амортизації, в залежності від терміну тривалості корисного використання активів; метод прискореної амортизації застосовується для технологічного обладнання та патентів. Прискорений метод дозволяє вирахування у розмірі до 50 % в залежності від вартості активу протягом першого року експлуатації. Діапазони допустимих строків амортизації для певних категорій активів у Румунії поділяються на: 1) нерухомість: офіси та промислові будівлі – від 40 до 60 років; будівлі торговельного значення (наприклад, магазини) – від 24 до 36 років; 2) моторний транспорт – від 4 до 6 років; 3) ІТ-обладнання – від 2 до 4 років; меблі – від 9 до 15 років; 4) телекомунікаційне обладнання – від 4 до 6 років [11, с. 30].

В Угорщині амортизація здійснюється переважно за прямолінійним методом. Трирічна програма амортизаційних відрахувань (33 % у рік) передбачена для комп'ютерного, офісного, медичного, енергозберігаючого та високотехнологічного обладнання; моторний транспорт амортизується протягом 5 років (20 % у рік); інші зафіксовані основні засоби мають ставку амортизації на рівні 14,5 % в рік. Податкова амортизація може бути прискорена шляхом застосування 50 % ставки (замість 33 % або 14,5 %) для комп'ютерів та їх аксесуарів або нового матеріального обладнання, купленого або виробленого, починаючи з 2003 року. Обладнання для відео- та кінопродукції амортизується на рівні 50 %. Відповідно, на споруди довготривалого користування ставка на рівні 2 % (на 50 років); середньої тривалості – 3 %; короткотривалого – 6 %; для орендованих приміщень – 5 %. Також у країні діє система оцінки вартості основних фондів відповідно до поточної ринкової вартості, що закладається зрештою у ставку амортизаційних нарахувань [12, с. 12-13].

Таким чином, враховуючи всі існуючі можливості для розвитку бізнес-середовища (для національних та іноземних підприємств), яке створювалося протягом багатьох років у процесі проведення ринкових реформ, лібералізації та імплементації норм ЄС, країнам ЦСЄ вдалося досягнути чималих результатів для розвитку підприємництва та активізації інвестиційних процесів. Так, згідно з Євростатом у 28 країнах ЄС існує близько 22,3 млн МСП (це 99,8 % від загальної кількості підприємств), на яких працює понад 67 % працюючого населення, створюючи в середньому 57,5 % валової доданої вартості. Серед досліджуваних країн найбільша кількість МСП функціонує в Польщі (понад 1,5 млн од.), яке забезпечує 68,9 % робочих місць та створює понад 50 % валової доданої вартості у країні. В Чехії МСП

налічує більше 1 млн од., які забезпечують майже 70 % працюючого населення роботою та створюють 56 % доданої вартості. В Угорщині та Румунії МСП нараховують понад 528 та 425 тис. од. відповідно [13]. Можна підсумувати, що в умовах конкурентного середовища ЄС, країни останніх “хвиль розширення” (переважно країни ЦСЄ), активізація інвестиційних процесів та розвиток бізнес-середовища стали ключовими для динаміки розвитку їх економік. Крім того, МСП в перехідних економіках є динамічними та активними інвесторами за кордон. Наприклад, 75 % МСП Польщі та Естонії інвестують за кордон, третина в Чехії та Угорщині [14, с. 112].

Розвиненість внутрішнього ринку, в тому числі завдяки суб'єктам МСП, надає йому гнучкості. У часи певних економічних шоків внаслідок зовнішніх і внутрішніх причин для перехідних економік вкрай важлива диверсифікація і у структурі, і у джерелах надходжень капіталу. В країнах із слабкорозвинутою фінансовою системою банківські установи не стикаються з конкуренцією, натомість отримують легкий доступ на ринок та великі доходи від кредитування у державному та приватному секторі. Це призводить до нерівномірної капіталізації економіки. Малі суб'єкти економіки декларують збитки та нараховують боргові активи або й взагалі банкрутують. Натомість великі “гравці” вводять свої активи. За таких умов виникає потреба переосмислення поточного стану інвестиційної діяльності, насамперед в аспекті існуючих деструктивних чинників. Тут йдеться про: інституційні “пастки” та бар'єри різного характеру (складна нормативно-правова база, корупція, неефективні державні гарантії тощо); відсутність взаємодоповнювального характеру державних і приватних інвестицій як наслідок слабого державно-приватного партнерства; виникнення фінансових “бульбашок” та надлишкового віртуального капіталу через неефективне використання інвестицій; низький рівень заощадження у населення, відтак, перетворення їх в інвестиційний капітал значно ускладнений; як наслідок із попереднього, традиційне від'ємне значення співвідношення депозити/кредити як серед населення, так і в бізнес-середовищі з поступовим витісненням вітчизняним (олігопольним) капіталом іноземного; слабку інвестиційну активність середнього та великого бізнесу (малий бізнес не береться до уваги) через існуючий потужний податковий тиск; виведення доходів великих (олігархічних) підприємств в офшори, внаслідок чого сплачується вагома частка податків у бюджет інших країн замість наповнення вітчизняного; “м'яка” політика держави щодо моніторингу та контролю за реалізацією не тільки масштабних інвестиційно-інфраструктурних проектів, але й на рівні освоєння капіталу в окремих галузях та секторах економіки та ін.

**Висновки і перспективи подальших досліджень у даному напрямі.** Таким чином, поліпшення інвестиційного клімату в багатьох країнах, що розвиваються, впливає на швидке зростання ПІІ. У багатьох країнах із низьким і середнім рівнем доходу здійснені кроки в односторонньому порядку або

відповідно до багатосторонніх і регіональних угод, з метою покращення інвестиційних процесів шляхом ослаблення обмежень у деяких секторах та вдосконалення корпоративного управління. В той же час кращі макроекономічні умови, такі як високі темпи зростання ВВП, підвищення відкритості у зовнішній торгівлі, зниження зовнішнього боргу, а також стабільність валютного курсу, знизили ризики інвестиційної діяльності. Саме тому в країнах із більш сприятливим інвестиційним кліматом вдалося збільшити залучення ПІІ по відношенню до ВВП. Зокрема, йдеться про: (1) поліпшення доступу до інфраструктурних та інституційних засобів; (2) забезпечення стабільної, послідовної та прозорої регуляторної та нормативно-правової бази та зниження бюрократії; та (3) залучення міжнародних механізмів управління; (4) застосування широкого спектра інвестиційних стимулів та пільг. Важливим фактором для активізації інвестиційних процесів у перехідних економіках є розвиток галузей господарства з вищими конкурентними перевагами, які можуть становити особливий інтерес для інвесторів. У випадках, коли ринок не забезпечує ефективний розподіл ресурсів та розвиток економіки, ринок змінюється та регулюється певними державними інститутами, неефективність часом застарілого державного апарату та її форм регулювання економічними процесами доцільно замінити використанням приватних (корпоративних) форм власності. У цьому контексті країни повинні сприяти розвитку управління “на місцях” і стимулювати розвиток приватного сектору з метою розширення можливостей для підприємницької діяльності. В умовах перехідних економік політика повинна зосереджуватися не тільки на залученні інвестицій, але й у їх розміщенні у найбільш ефективні для економіки сектори та галузі.

## ЛІТЕРАТУРА

1. United Nations Statistical Databases [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://unstats.un.org/unsd/databases.htm>.
2. Geopolitical & Economic Research in Central & Eastern Europe / Ed. M. Rościszewski, C. Sadowska-Snarska, E. Jurczak-Pejko // *Białystok School of Economics*, Vol 1/2001. – Białystok, 2001. – 165 p.
3. Tax Incentives and Foreign Direct Investment: A Global Survey [Електронний ресурс] / United Nations Conference On Trade And Development // ASIT Advisory Studies, No. 16. – Geneva, 2000. – 177 p. – Режим доступу : [http://unctad.org/en/Docs/iteipcmisc3\\_en.pdf](http://unctad.org/en/Docs/iteipcmisc3_en.pdf).
4. Zachęty inwestycyjne w wybranych państwach Europy Środkowo – Wschodniej : Raport Polskiej Agencji Informacji i Inwestycji Zagranicznych S.A. / Invest in Poland, Warszawa, 13 października 2015 r. – 38 s.
5. Foreign direct investment in Central and Eastern Europe / Allen & Overy LLP, 2006. – 68 p. – Режим доступу : <http://www.allenoverly.com>.
6. Foreign direct investment in Central and Eastern Europe / Allen & Overy LLP, 2011. – 79 p. – Режим доступу : <http://www.allenoverly.com>.

7. Taxation and investment in Czech Republic: reach, relevance and reliability [Електронний ресурс] / Deloitte Touche Tohmatsu Limited, 2015. – 29 p. – Режим доступу : <http://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/global/Documents/Tax/dttl-tax-czechrepublic-guide-2015.pdf>

8. Lizal L. Depreciation Rates in Transition Economies: Evidence from Czech Panel Data [Електронний ресурс] / L. Lizal // Charles University in Prague. – Center for Economic Research and Graduate Education, Economics Institute); Czech National Bank. – December 1, 1998. – Режим доступу : <https://www.cergei.cz/pdf/wp/Wp137.pdf>.

9. Pursuant to § 87 Section 4 of the Regulation of the Minister of Finances [Електронний ресурс] // Journal of Laws No 33, item 259. – Режим доступу : <http://inwestor.intersport.pl/pobierz/1108.html>.

10. Taxation and investment in Poland 2014: reach, relevance and reliability [Електронний ресурс] / Poland Tax and Investment Guide, 2014 // Deloitte Touche Tohmatsu Limited, 2014. – 14 p. – Режим доступу : [http://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/pl/Documents/Reports/CE\\_TandI\\_Raport\\_2014.pdf](http://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/pl/Documents/Reports/CE_TandI_Raport_2014.pdf)

11. Investment in Romania [Електронний ресурс] // KPMG Romania S.R.L., 2015. – 128 p. – Режим доступу : <https://www.kpmg.com/RO/en/IssuesAndInsights/ArticlesPublications/news/Documents/Investment-in-Romania-2015-final-web.pdf>.

12. Taxation and investment in Hungary 2015: reach, relevance and reliability [Електронний ресурс] / Deloitte Touche Tohmatsu Limited, 2015. – 30 p. – Режим доступу : <http://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/global/Documents/Tax/dttl-tax-hungaryguide-2015.pdf>.

13. Number of enterprises, persons employed and gross value added (GVA) and the share of SMEs, 2012 [Електронний ресурс] / Eurostat, Statistics Explained. – Режим доступу : [http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/images/f/f6/Number\\_of\\_enterprises%2C\\_persons\\_employed\\_and\\_gross\\_value\\_added\\_%28GVA%29\\_and\\_the\\_share\\_of\\_SMEs%2C\\_2012.png](http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/images/f/f6/Number_of_enterprises%2C_persons_employed_and_gross_value_added_%28GVA%29_and_the_share_of_SMEs%2C_2012.png).

14. Global Development Finance : The Development Potential of Surging Capital Flows // The International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank, 2006. – 221 p.

## REFERENCES

1. United Nations Statistical Databases, available at: <http://unstats.un.org/unsd/databases.htm>.
2. Geopolitical & Economic Research in Central & Eastern Europe (2001), Ed. M. Rościszewski, C. Sadowska-Snarska, E. Jurczak-Pejko // *Białystok School of Economics*, vol 1/2001, Białystok, 165 p.
3. Tax Incentives and Foreign Direct Investment: A Global Survey / United Nations Conference On Trade And Development // ASIT Advisory Studies, No. 16. – Geneva, 2000. – 177 p., available at: [http://unctad.org/en/Docs/iteipcmisc3\\_en.pdf](http://unctad.org/en/Docs/iteipcmisc3_en.pdf).

4. Zachęty inwestycyjne w wybranych państwach Europy Środkowo – Wschodniej : Raport Polskiej Agencji Informacji i Inwestycji Zagranicznych S.A., Invest in Poland, Warszawa, 13 października 2015 r., 38 s.
5. Foreign direct investment in Central and Eastern Europe / Allen & Overy LLP, 2006. – 68 p., available at: <http://www.allenoverly.com>.
6. Foreign direct investment in Central and Eastern Europe / Allen & Overy LLP, 2011. – 79 p., available at: <http://www.allenoverly.com>.
7. Taxation and investment in Czech Republic: reach, relevance and reliability / Deloitte Touche Tohmatsu Limited, 2015. – 29 p., available at: <http://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/global/Documents/Tax/dttl-tax-czechrepublicguide-2015.pdf>
8. Lizal L. Depreciation Rates in Transition Economies: Evidence from Czech Panel Data / L. Lizal // Charles University in Prague. – Center for Economic Research and Graduate Education, Economics Institute); Czech National Bank. – December 1, 1998, available at: <https://www.cerge-ei.cz/pdf/wp/Wp137.pdf>.
9. Pursuant to § 87 Section 4 of the Regulation of the Minister of Finances // Journal of Laws No 33, item 259, available at: <http://inwestor.intersport.pl/pobierz/1108.html>.
10. Taxation and investment in Poland 2014: reach, relevance and reliability / Poland Tax and Investment Guide, 2014 // Deloitte Touche Tohmatsu Limited, 2014. – 14 p., available at: [http://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/pl/Documents/Reports/CE\\_TandI\\_Raport\\_2014.pdf](http://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/pl/Documents/Reports/CE_TandI_Raport_2014.pdf).
11. Investment in Romania // KPMG Romania S.R.L., 2015. – 128 p., available at: <https://www.kpmg.com/RO/en/IssuesAndInsights/ArticlesPublications/news/Documents/Investment-in-Romania-2015-final-web.pdf>.
12. Taxation and investment in Hungary 2015: reach, relevance and reliability / Deloitte Touche Tohmatsu Limited, 2015. – 30 p., available at: <http://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/global/Documents/Tax/dttl-tax-hungaryguide-2015.pdf>.
13. Number of enterprises, persons employed and gross value added (GVA) and the share of SMEs, 2012 / Eurostat, Statistics Explained, available at: [http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/images/f/f6/Number\\_of\\_enterprises%2C\\_persons\\_employed\\_and\\_gross\\_value\\_added\\_%28GVA%29\\_and\\_the\\_share\\_of\\_SMEs%2C\\_2012.png](http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/images/f/f6/Number_of_enterprises%2C_persons_employed_and_gross_value_added_%28GVA%29_and_the_share_of_SMEs%2C_2012.png).
14. Global Development Finance : The Development Potential of Surging Capital Flows (2006), *The International Bank for Reconstruction and Development*, The World Bank, 221 p.

Думич Н. Б.,  
здобувач, Львівський торговельно-економічний університет, м. Львів

## ДЕРЖАВНА ПОЛІТИКА РЕГУЛЮВАННЯ ІНФЛЯЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ У ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ЕКОНОМІКАХ

**Анотація.** У статті досліджується інфляційний процес та розглядаються макроекономічні перетворення в перехідних економіках. У статті показано, що проблема подолання інфляції існує в багатьох країнах, а особливо в державах із трансформаційною економікою. Кожна країна використовує індивідуальні методи та шляхи вирішення цієї проблеми. Також у статті досліджуються таргетування інфляції (концепція монетарної політики, яка передбачає наявність трьох елементів: офіційного оголошення центральним банком кількісних цільових показників інфляції на визначений період та відповідальності за їх дотримання; законодавчого закріплення цінової стабільності; роз'яснення ідей монетарної влади населенню), і політика валютної ради (монетарний інститут, що фіксує курс національної валюти щодо іноземної, а випуск національної валюти повністю забезпечується запасами іноземної (резервної) валюти). Метою дослідження є аналіз державної політики регулювання інфляційних процесів у трансформаційних економіках та на основі дослідження надання рекомендацій щодо покращення макроекономічної ситуації в Україні. Результати дослідження можуть бути використані державними органами, що професійно здійснюють регулювання цін, Міністерством фінансів, державними статистичними органами.

**Ключові слова:** обмінний курс, процентна ставка, монетарна політика, таргетування інфляції, позиція грошей, індекс споживчих цін.

Dumych N. B.,  
Postgraduate, Lviv University of Trade and Economics, Lviv

## STATE POLICY OF INFLATION PROCESSES REGULATION IN TRANSITIONAL ECONOMIES

**Abstract.** In this article the inflationary process and macroeconomic transformations in transitional economies are studied. The article reveals that the problem of inflation exists in many countries, especially in countries with transitional economies. Each country uses individual methods and solutions to solve this problem. Also, the article examines inflation targeting (the concept of monetary policy, which provides the official announcement by central bank a quantitative inflation target for a specified period and responsibility for its compliance), and currency board (monetary institution, fixing the exchange rate of national currency to foreign and responsible for the issue of national currency completely provided by foreign currency reserves). The purpose of this article is the analysis of national policies of inflation processes regulation in transitional economies, and based on that, making recommendations for improvement of the macroeconomic situation in Ukraine. The results of this study can be used by state bodies providing prices regulation, such as the Ministry of Finances, the state statistical agencies.

**Keywords:** exchange rate, fiscal policy, inflation targeting, inflationary expectations, interest rate, money supply, consumer price index.

**Постановка проблеми.** Обрання правильної дієвої валютно-курсової політики на початковому етапі ринкових перетворень є важливою основою подальших трансформацій у цьому напрямку. В цьому розділі проводиться детальний аналіз валютно-курсової політики кожної з досліджуваних держав, а також аналізується її зв'язок із загальноекономічною політикою держави.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблему інфляції свого часу займалися такі вчені: Дж. Локк, Дж. Лоу, Ж. Б. Сей, А. Сміт, Д. Рікардо, Г. Торнтон, Дж. С. Міль, Р. Оуен, Є. Бем-Баверк, К. Віксель, Г. Касель, У. Мітчел, Н. Тургенев, Л. Радищев, К. Джевонс, А. Маршал, Дж. М. Кейнс, Дж. Р. Гікс, Д. Робінсон, Дж. Мід, М. Фрідман, Дж. Філіпс, Е. Фелпс, Дж. Гобін, Л. Валерас, Р. Лукас, А. Лейонхуфвуд.

Серед українських вчених можна виділити праці А. Гальчинського, В. Гесця, О. Мельника, М. Савлука. В умовах ринкової трансформації інфляцію аналізували Я. Корнаї, О. Тимченко, С. Фішер.

**Постановка завдання.** Метою дослідження є аналіз державної політики регулювання інфляційних процесів у трансформаційних економіках та на основі дослідження надання рекомендацій щодо покращення макроекономічної ситуації в Україні.

**Вклад основного матеріалу дослідження.** У період початкових ринкових трансформацій Східноєвропейські країни зберігали низькі курси національних валют, які відображали їх реальну ринкову купівельну спроможність і стимулювали експорт. У Польщі на початку 1992 р. був введений плаваючий

обмінний курс. Відносна економічна стабільність Угорщини, Польщі й Чехії забезпечує великий приплив іноземного капіталу, який став важливим джерелом фінансування структурних реформ [4, с. 151-153].

Валютний курс в усіх країнах із трансформаційною економікою, за винятком Угорщини, на початковій стадії реформ проходив однаковий шлях: спочатку різко знецінювався, а згодом зростав.

Країни ЦСЄ проводили політику завищеного валютного курсу, яка відповідала інтересам імпортерів. Це було насамперед пов'язано з тим, що імпорт є важливим джерелом сучасних технічних засобів, необхідних для модернізації виробництва.

В той же час послаблення конкурентоздатності та інфляційний тиск на національну валюту змусили багато країн відмовитися від політики штучного підтримання валютного курсу. Протягом 1993 р. угорський форинт був девальвованим на 14.6%, польський злотий – на 8%, словацька крона – на 10%, чеська крона завищена на 20% [4, с. 89-91].

*Період до впровадження євро у країнах ЦСЄ можна розділити на три етапи:*

❖ перший період включає час до приєднання до ЄС, коли всі країни могли вільно обирати режим обмінного курсу, а отже незалежну монетарну політику. Це передбачало встановлення незалежності центрального банку та лібералізацію міжнародних фінансових потоків;

❖ другий період розпочався зі вступом до ЄС і закінчився після входження до Європейського Монетарного Союзу. Під час цього періоду країни перебували у режимі ЕРМ II (згідно з яким дозволялося відхилення національної валюти від євро у межах  $\pm 15\%$ );

❖ третій період розпочався після вступу до Європейського Монетарного Союзу та системи ЄЦБ, що означає входження до єврозони на основі дотримання Маастрихтських критеріїв.

Стійка економічна ситуація у Польщі, Угорщині, Чехії, Словаччині та Словенії спостерігалася через те, що ці країни майже не зачепили фінансові кризи. Перевагою таких держав є їх здатність утримувати зовнішній борг під контролем [1, с. 92-94].

У довгостроковому періоді зменшення інфляції є важливою передумовою швидкого та збалансованого економічного зростання і сприяє прийняттю країни до ЄС.

Спільною характеристикою трансформаційних економік є їх перехід від фіксованого до плаваючого обмінного курсу в 1990-ті рр. І хоча інфляція зменшувалася у країнах ЦСЄ, все ж це не здійснювало достатнього впливу на національну валюту, що згодом призвело до проблем платіжного балансу, а це змусило відмовитися від режиму фіксованого обмінного курсу. Кероване плавання насамперед було запроваджене у Чехії (1997 р.), Словаччині та Польщі (1998 р.). Угорщина, не прийнявши повноцінного режиму вільного плавання, з 2001 р. почала використовувати коридор плавання з можливістю відхилення  $\pm 15\%$ . Потрібно враховувати, що особливістю трансформаційних економік є значний вплив на них зовнішніх шоків, а також податкових реформ та адміністративно-керуваних цін, що ускладнює передбачення зв'язку між грошовою пропозицією та рівнем цін [8, с. 380-410].

Польща і Чехія здійснили швидкий перехід до ТІ, а в Угорщині такий перехід відбувся поступово. В Угорщині спочатку форинт був прив'язаний до кошика валют, а згодом була прийнята повзуча прив'язка. Інфляція зменшилася з 30% у 1995 р. до 10% у 1999 р. У 2000 р. інфляція почала збільшуватися, що змусило зменшити відсоткові ставки і призвело до знецінення національної валюти. На відміну від ЧНБ, УНБ відразу почав таргетувати загальну інфляцію (ІСЦ) [8, с. 14-30].

Таким чином, дослідження досвіду країн світу, що перейшли на плаваючий режим валютного регулювання, свідчить про низку переваг, які притаманні досліджуваному валютному курсу. Зокрема, запровадження гнучкого режиму курсоутворення супроводжується позитивними зрушеннями в економічному розвитку країн; швидшим реагуванням економіки на зміни, що відбуваються у країні й за її межами; формуванням необхідних умов для розвитку фондового ринку та поширенням застосування фінансових інструментів; зниженням надходження короткострокового спекулятивного капіталу, що позначається на динаміці валютного курсу.

Однак з огляду на посилення валютного ризику в умовах волатильності обмінного курсу національної валюти прийняття рішення щодо переходу на новий режим валютного регулювання вимагає зваженого підходу з урахуванням можливих наслідків для економічного розвитку країни [6, с. 284].

Дуже важливим інструментом у боротьбі з інфляцією є макроекономічна політика, фіскальна і монетарна, які повинні діяти узгоджено для досягнення поставлених цілей. Щодо деяких країн із трансформаційною економікою, які досліджуються, то вони обрали режим таргетування інфляції (ТІ) як найдієвіший елемент монетарної політики для подолання єдиної, наперед встановленої цілі, інфляції. Також досліджувані трансформаційні економіки використовували режим валютного правління (валютної ради (ВР)).

Завдяки цьому країни Центрально-Східної Європи (ЦСЄ) успішно подолали інфляцію, що допомогло їм стати членами Європейського Союзу (ЄС). Іншим державам із трансформаційною економікою варто запозичувати досвід цих країн, адже економічна ситуація у цих державах (зокрема, в Україні) є подібною.

Найкращим механізмом забезпечення цінової стабільності у країнах із високою інфляцією є ТІ [7, с. 145-165].

ТІ використовують: Австралія, Бразилія, Велика Британія, Ізраїль, Іспанія, Канада, Колумбія, Корея, Мексика, Нова Зеландія, ПАР, Перу, Польща, Таїланд, Фінляндія, Чехія, Чилі, Швеція.

Основними причинами того, що країни не відмовляються від ТІ, є його гнучкість, прозорість та відповідальність, відсутність ефективних альтернативних режимів. Основними проблемами трансформаційних економік на шляху переходу до ТІ у трансформаційних економіках, на відміну від розвинутих країн, є важкий трансформаційний період, проблеми з передбаченням інфляції, доларизація і проблема кредитоспроможності [9, с. 18-26].

Запровадження режиму ТІ вимагає:

❖ наявності достатньої незалежності центрального банку в питаннях розробки монетарної політики, визначення кінцевих, проміжних, оперативних цілей та інструментів їх досягнення;



❖ необхідності встановлення перед центральним банком лише однієї цілі – цінової стабільності, і, як правило, це визначено нормативним актом, який регламентує діяльність центрального банку;

❖ необхідності аналізу результатів впливу інструментів монетарної політики [6, с. 185];

❖ наявності розвиненої системи комунікацій центрального банку.

Репорт про інфляцію повинен бути основним документом для зв'язку з суспільством. Цей документ має містити інформацію про монетарну ситуацію (процентні ставки, обмінний курс), сукупний попит і обсяг виробництва (внутрішній попит, чистий зовнішній попит, виробництво), ринок робочої сили (безробіття, зайнятість, зарплата і продуктивність праці), платіжний баланс (поточний рахунок, рахунок капіталу і фінансовий рахунок), імпорتنі ціни, ціни виробників промислової продукції, інфляцію (поточний рівень інфляції та досягнення інфляційного таргету), макроекономічні передбачення [10, с. 169-172].

Прозорість та відкритість також є обов'язковими елементами ТІ. Прозорістю є демонстрація широкій громадськості цілей та стратегій національного банку. Існує два види прозорості: інституційна (досліджують С. В. Ейджфінгер та П. М. Гераатс) та поведінкова (А. Халдан та В. Реед). Інституційна прозорість передбачає розкриття інформації центральним банком, яка стосується основної мети, через оприлюднення офіційних документів. Поведінкова передбачає адекватне сприйняття економічними агентами монетарної політики, через визначення впливу політики на ринкові процентні ставки [1, с. 92-94].

Загалом, як показує досвід, застосування центральним банком “базової” інфляції як таргету можливе протягом певного перехідного періоду. Яскравим прикладом такого підходу є, наприклад, Чехія, де спочатку (в період 1997-2001 рр.) було введено таргетування індексу “базової” інфляції, який не враховував близько 18% від ІСЦ. Починаючи з 2002 р., як таргет було введено ІСЦ. Другим прикладом використання “базової” інфляції на початковому етапі є Нова Зеландія [6, с. 194].

**Висновки і перспективи подальших досліджень у даному напрямі.** Отже, обрання правильної дієвої макроекономічної політики на початковому етапі ринкових перетворень є важливою основою подальших трансформацій у цьому напрямку.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Веріга Г. В. Механізм валютного курсоутворення в системі таргетування інфляції на основі кошика валют / Г. В. Веріга // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. – 2014. – Вип. 38. – С. 85-94.

2. Гальчинський А. Макроекономічні та монетарні передумови політики зростання / Гальчинський А. // Вісник НБУ. – 2004. – № 8. – С. 6-8.

3. Голубцова М. Реформування сфери державних фінансів країн Центральної та Східної Європи / Голубцова М. // Актуальні проблеми економіки. – 2002. – № 4. – С. 16-20.

4. Іванов В. В. Міжнародний досвід інфляційного таргетування: модель успіху для України / В. В. Іванов, В. І. Міщенко, О. К. Малютін // Актуальні проблеми економіки. – 2015. – № 4. – С. 414-425.

5. Індекс споживчих цін та виробників промислової продукції в Україні у 1991-2008 р. // Вісник НБУ. – 2016. – № 2. – С. 63-64.

6. Монетарна політика Національного банку України: сучасний стан та перспективи змін / [за ред. В. С. Стельмаха]. – К. : Центр наукових досліджень Національного банку України, УБС НБУ, 2009. – 404 с.

7. Ahmed M. Khalid P. Is Inflation Targeting the Best Policy Choice for Emerging Economies? // *SBP-Research Bulletin*. – 2006. – Vol. 2, № 1. – P. 145-165.

8. Jonas J., Mishkin F. S. Inflation Targeting in Transition Economies: Experience and Prospects // *NBER Working Paper Series*. – 2014. – № 4. – P. 353-422.

9. Moinuddin Choice of Monetary Policy Regime: Should the SBP Adopt Inflation Targeting? // *SBP Research Bulletin*. – 2009. – №1. – Vol. 5. – P. 1-30.

10. Nerlich C. Exchange rate strategies of EU accession countries: Does exchange rate policy matter? // *European Central Bank*. – 2002. – № 5. – P. 1-26.

11. Stavárek D. ERM II: Potential source of instability in the new EU-member countries // *IMF Working Paper*. – 2002. – № 5. – P. 167-175.

## REFERENCES

1. Veriha, H. V. (2014), *Mekhanizm valyutnoho kursoutvorenniya v systemi tarhetuvannya inflyatsiyi na osnovi koshyka valyut, Problemy i perspektyvy rozvytku bankivskoyi systemy Ukrainy*, vyp. 38, s. 85-94.

2. Hal'chyns'kyi A. (2004), *Makroekonomichni ta monetarni peredumovy polityky zrostannya*, *Visnyk NBU*, №8, s. 6-8.

3. Holubtsova M. (2002), *Reformuvannya sfery derzhavnykh finansiv krayin Tsentral'noyi ta Skhidnoyi Yevropy*, *Aktual'ni problemy ekonomiky*, №4, s. 16-20.

4. Ivanov, V. V. Mishchenko, V. I. and Maluytin, O. K. (2015), *Mizhnarodnyy dosvid inflyatsiynoho tarhetuvannya: model' uspikhu dlya Ukrainy*, *Aktual'ni problemy ekonomiky*, № 4, s. 414-425.

5. Indeks spozhyvchykh tsin ta vyrobnykiv promyslovoyi produktsiyi v Ukraini u 1991-2008 r. (2016), *Visnyk NBU*, №2, s. 63-64.

6. *Monetarna polityka Natsional'noho banku Ukrainy: suchasnyy stan ta perspektyvy zmin*, za red. V. S. Stel'makha (2009), *Tsentr naukovykh doslidzhen' Natsional'noho banku Ukrainy*, UBS NBU, K., 404 s.

7. Ahmed M. Khalid P. Is (2006), *Inflation Targeting the Best Policy Choice for Emerging Economies?*, *SBP-Research Bulletin*, vol. 2, № 1, p. 145-165.

8. Jonas J. and Mishkin F. S. (2014), *Inflation Targeting in Transition Economies: Experience and Prospects*, *NBER Working Paper Series*, № 4, p. 353-422.

9. Moinuddin Choice of Monetary Policy Regime: Should the SBP Adopt Inflation Targeting? (2009), *SBP Research Bulletin*, №1, vol. 5, p. 1-30.

10. Nerlich C. (2002), *Exchange rate strategies of EU accession countries: Does exchange rate policy matter?*, *European Central Bank*, № 5, p. 1-26.

11. Stavárek D. (2002), *ERM II: Potential source of instability in the new EU-member countries*, *IMF Working Paper*, № 5, p. 167-175.

НАУКОВЕ ВИДАННЯ

ВІСНИК  
ЛЬВІВСЬКОГО ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО  
УНІВЕРСИТЕТУ

Збірник наукових праць

**ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ**

Випуск 51

Літературний редактор – Муравицька Н. О.  
Коректор – Мох О. П.

Комп'ютерний макет видавництва  
Львівського торговельно-економічного університету

Підписано до друку 02.10.2016 р.  
Формат 60x84/8. Папір офсетний.  
Гарнітура Times New Roman. Друк на різнографі.  
27,25 др. арк. 25,47 ум. др. арк. 21,39 облік. видавн. арк.  
Тираж 300 прим. Зам. 110.

---

Віддруковано в друк. видавництва Львівського торговельно-економічного університету  
79005, м. Львів, вул. Туган-Барановського, 10. Тел. 244-40-19. e-mail drook@ukr.net  
Свідоцтво Держкомітету інформаційної політики, телебачення та радіомовлення України  
серія ДК № 5149 від 15.07.2016 р.