

Державний науково-дослідний інститут інформатизації та моделювання економіки

ФОРМУВАННЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

**Збірник наукових праць
№2 (189)**

Київ 2017

**Формування ринкових відносин в Україні: Збірник наукових праць
Вип. 2 (189). – К., 2017. – 96 с.**

Рекомендовано Вченою радою ДНДІМЕ
Протокол № 1 від 26.01.2017 року

Збірник статей присвячено науковим здобуткам молодих науковців – аспірантів та здобувачів наукових ступенів кандидата та доктора економічних наук. Він охоплює широкий спектр проблем із таких напрямів:

- макроекономічні аспекти сучасної економіки;
- інноваційно–інвестиційна політика;
- економічні проблеми розвитку галузей та видів економічної діяльності;
- соціально–трудова проблеми.

Розраховано на науковців і спеціалістів, які займаються питаннями управління економікою та вивчають теорію та практику формування ринкових відносин в Україні.

Відповідно до Наказу Міністерства освіти і науки України від 06.11.2014 № 1279 даний збірник віднесено до наукових фахових видань України, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук (перелік № 1, розділ «Економічні науки»).

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ

ПРИМОСТКА О.О., доктор економічних наук, професор (головний науковий редактор)
ПАСІЧНИК Ю.В. доктор економічних наук, професор (заступник наукового редактора)
ХОДЖАЯН А.О доктор економічних наук, професор (заступник наукового редактора)
АЛЕКСЕЄВ І.В., доктор економічних наук, професор
БУРЯЧЕНКО А.Є., доктор економічних наук, доцент
ВАРНАЛІЙ З.С., доктор економічних наук, професор
ГУЖВА І.Ю., кандидат економічних наук
ДЕМЬОХІН В.А., кандидат технічних наук
ДУБРОВІНА О.А., кандидат економічних наук
ЗАХАРІН С.В., доктор економічних наук, с.н.с.
КИЗИМ М.О., доктор економічних наук, професор, член–кор НАНУ
КУЛЬПІНСЬКИЙ С.В., доктор економічних наук, професор
КОРНЄЄВ В.В., доктор економічних наук, професор
КРАСКЕВИЧ В.Є., доктор технічних наук, професор
ЛОПУШНЯК Г.С., доктор економічних наук, професор
СІГАЙОВ А.О., доктор економічних наук, професор
ТЕРЕЩЕНКО Г.М., кандидат економічних наук, с.н.с. (АФУ)
ШОСТАК Л.Б., доктор економічних наук, професор
ЩУКІН Б.М., кандидат економічних наук, с.н.с. (відповідальний секретар)

МІЖНАРОДНА РЕДАКЦІЙНА РАДА

АГНЕСКА ДЗЮБІНСЬКА, доктор філософії, Економічний університет м. Катовіце, Польща, професор кафедри менеджменту підприємства
АДАМ САМБОРСЬКІ, доктор філософії, Економічний університет м. Катовіце Польща, кафедра менеджменту підприємства
АНАТОЛІЙ ЗІНОВІЙОВИЧ КОРОБКІН, доцент, к.е.н, завідувач кафедри економічних і правових дисциплін, ЗО «Білоруський торгово–економічний університет споживчої кооперації», Білорусь, Гомель
ВІРГІНІЯ ЮРЕНІЄНЕ, професор, доктор наук, завідувач кафедри філософії та культурології, Каунаський факультет, Вільнюський університет, Литва
ГОРБОВИЙ АРТУР ЮЛІАНОВИЧ, професор, доктор технічних наук, Словацька Академія аграрних наук, член відділення економіки та менеджменту, (Словацька республіка)
ДІАНА СПУЛБЕР, доктор філософії, Університет Генуї, асистент професора кафедри філософії суспільств, м. Генуя (Італія)
ІВАН ТЕНЕВ ДМИТРОВ, професор, доктор економічних наук, Університет «Проф. Д–р Асен Златаров», завідувач кафедри економіки і управління, м. Бургас (Болгарія)
МІТАР ЛУТОВАЦ, професор, доктор технічних наук, Університет Уніон ім. Миколи Тесла, факультет індустріального управління, завідувач кафедри технологій, м. Белград (Сербія)
ЮРАЙ СІПКО, професор, доктор економічних наук, Словацька Академія наук, директор інституту економічних досліджень, м. Братислава (Словацька республіка)
СОФІЯ ВИШКОВСЬКА, професор, доктор наук, зав. кафедри організації і управління (факультет управління) Техно–логічно–природничий університет ім. Яна і Єнджея Снядецьких у Бидгощі, Бидгощ, Польща
СТЕФАН ДІРКА, доктор економічних наук, професор, Вища економічна школа, м. Катовіце, Польща, професор кафедри менеджменту і маркетингу, Міжнародний акредитор Міністерства науки і освіти Республіки Казахстан
ТОМАШ БЕРНАТ, професор, доктор наук, завідувач кафедри мікроекономіки, факультет економіки і менеджменту, Щецинський університет, Польща

Формування ринкових відносин в Україні, 2017. Свідectво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації Серія КВ 22545–12443ПР від 20.02.2017 року

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

Л.С. СЕЛІВЕРСТОВА,
д.е.н., доцент, професор кафедри фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету

Тенденції розвитку фінансового ринку України

В статті проаналізовано теоретичні підходи до поняття «фінансовий ринок», виділено його основні складові. Розглянуто тенденції розвитку фінансового ринку України в розрізі найважливіших його сегментів: банківської сфери, страхового ринку, фондового ринку. Окреслено проблеми розвитку фінансового ринку України та запропоновано шляхи їх вирішення.

Ключові слова: банківська система, страховий ринок, фінансовий ринок, фондовий ринок.

Л.С. СЕЛІВЕРСТОВА,
д.э.н., доцент, профессор кафедры финансов
Киевский национальный торгово-экономический университет

Тенденции развития финансового рынка Украины

В статье проанализированы теоретические подходы к понятию «финансовый рынок», выделены его основные составляющие. Рассмотрены тенденции развития финансового рынка Украины в разрезе важнейших его сегментов: банковской сферы, страхового рынка, фондового рынка. Обозначены проблемы развития финансового рынка Украины и предложены пути их решения.

Ключевые слова: банковская система, страховой рынок, финансовый рынок, фондовый рынок.

L. SELIVERSTOVA,
Ph.D., Assoc. Professor Department. Finance
Kyiv National University of Trade and Economics

Trends in the financial market of Ukraine

This article analyzes theoretical approaches to the concept of «financial market», highlighted its main components. Tendencies of development of the financial market of Ukraine in the context of its major segments such as banking, insurance market and the stock market are considered. The problems of Ukraine's financial market and the ways to solve them are outlined.

Keywords: banking, insurance market, financial market, the stock market.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку економіки України все більшого значення набуває наявність ефективно організованого фінансового ринку, здатного забезпечити

потреби економіки в інвестиціях шляхом акумуляції тимчасово вільних фінансових ресурсів.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Теоретичні та практичні питання розвитку фінансо-

вого ринку розглядалися як у зарубіжній, так і у вітчизняній економічній науці, зокрема зарубіжними вченими, починаючи з Д. Кейнса, А. Маршалла, Ф.Хайека, А. Сміта, Д. Хікса, Й. Шумпетера, М. Фрідмена та закінчуючи більш сучасними авторами – Г. Александером, Д. Бейлі, Л. Зінгалесом, Г. Марковіцем, Е. Сото, Р.Колбом, Ф. Мишкіним, Р. Раджаном, Р. Родрігесом, Д. Стігліцем, Р. Тобіном, В. Шарпом.

Важливим є внесок вітчизняних учених у дослідження проблем становлення фінансового ринку України. Зокрема формування структури фінансового ринку розглядали Л. Алексеєнко, В. Базилевич, З. Васильченко, Т. Ковальчук, В. Корнеєв, В. Левківський, З. Луцишин, І. Лютий, В. Міщенко, О. Мозговий, А. Мороз, С. Науменкова, П. Нікіфоров, Ю. Пахомов, О. Плотніков, М. Савлук, А. Федоренко, А. Філіпенко, Н. Шелудько та інші.

Втім, незважаючи на вагомий науковий напрацювання зарубіжних та вітчизняних економістів, достатньо цікавим напрямом досліджень є аналіз сучасних тенденцій розвитку фінансового ринку та перспектив розвитку інститутів фінансового ринку в Україні, оскільки сучасні фінансові ринки є складною динамічною системою, яка постійно зазнає змін і трансформацій.

Метою даної **статті** є дослідження особливостей формування фінансового ринку як форми руху фінансового капіталу.

Виклад основного матеріалу. Фінансовий ринок є найважливішою складовою економіки країни, від ефективності його розвитку залежить економічний розвиток країни.

В сучасній вітчизняній та зарубіжній літературі існує велика кількість визначень поняття «фінансовий ринок».

Бланк І.А. вважає, що фінансовий ринок є ринком, на якому об'єктом купівлі–продажу виступають різноманітні фінансові інструменти і фінансові послуги [1, с. 128].

Василик О.Д. надає таке визначення фінансового ринку – це механізм перерозподілу фінансових ресурсів між окремими суб'єктами підприємницької діяльності, державою і населенням, між учасниками бюджетного процесу, деякими міжнародними фінансовими інститутами.

На думку В.М. Опаріна «Фінансовий ринок» – це сукупність обмінно–перерозподільчих відносин, пов'язаних з процесами купівлі–продажу фінансових ресурсів, необхідних для здійснення виробничої та фінансової діяльності [4, с. 128].

Фінансовий ринок – це складова фінансової системи держави, яка може успішно розвиватися і функціонувати лише в ринкових умовах. Розвиток фінансового ринку відображає гнучкість фінансової системи та швидкість, з якою вона може пристосуватися до змін в економічному та політичному житті країни, а також до різноманітних процесів, які відбуваються за її межами.

Фінансовий ринок забезпечує свободу руху капіталів та інших фінансових суб'єктів у світовому масштабі.

Фінансовий ринок виник як наслідок у результаті появи потреби в додатковій формі мобілізації коштів для фінансового забезпечення розвитку економіки держави. Тобто можна стверджувати, щоб фінансовий ринок був досконалим та перспективним для країни потрібно, щоб він відображав попит і пропозицію фінансових ресурсів і з найменшими витратами [2, с. 60]. Об'єктами відносин на фінансовому ринку є: цінні папери, фінансові послуги і грошово–кредитні ресурси.

За видами фінансових активів фінансовий ринок поділяють на:

- кредитний ринок (ринок банківських позик, позикового капіталу), тобто ринок на якому об'єктом купівлі–продажу є вільні кредитні ресурси, обіг яких здійснюється на умовах повернення, строковості, платності забезпеченості;
- ринок цінних паперів (фондовий ринок), на якому об'єктом купівлі–продажу є усі види цінних паперів (фондових інструментів), емітованих підприємствами, державою, різними фінансовими інститутами;
- валютний ринок, на якому об'єктом купівлі–продажу є іноземна валюта і фінансові інструменти, які обслуговують операції з нею;
- ринок золота та інших дорогоцінних металів (срібла, платини тощо), на якому об'єктом купівлі–продажу є дорогоцінні метали;
- ринок фінансових послуг як сукупність різноманітних форм мобілізації й переміщення фондів фінансових ресурсів із вільного обігу в сфері інвестиційного прикладання (операції оренди, страхування тощо).

Найактивнішими інституційними учасниками ринку фінансових послуг України є комерційні банки, страхові компанії та фондові біржі, так як вони акумулюють найбільшу питому вагу фінансових ресурсів та прямо впливають на розвиток виробництва в країні, інвестиційний клімат і добробут населення.

Домінуючу роль на фінансовому ринку України відіграє банківська система. Так співвідношення активів банківських і небанківських фінансових установ в Україні складає приблизно 90–93% проти 7–10% на користь банків. Але періодичні кризи в Україні приводять до неможливості зберегти і примножити свої заощадження, як в банківському секторі, так і в інших сегментах фінансового ринку [9]. Динаміку кількості банків України за 2012–2016 роки наведено на рис. 1.

Сьогодні фінансова система України переживає одну з наймасштабніших криз за часи незалежності, що відображається на діяльності фінансового ринку країни. Кількість банківських установ має тенденцію до зменшення. За останні п'ять років кількість банків скоротилася майже вдвічі – на 46,6%. Однією з вагомих причин скорочення кількості банків є їх визнання неплатоспроможними – крім порушення законодавства, що регулює питання запобігання та протидії легалізації доходів, одержаних злочинним шляхом, був недостатній рівень їх капіталізації та неспроможність акціонерів забезпечити належний рівень фінансової підтримки.

Не менш важливим сегментом ринку фінансових послуг в Україні є ринок страхування, повноцінне існування якого є важливою умовою не лише для підвищення добробуту населення, але й для сталого економічного розвитку країни. Темпи зростання основних показників, що характеризують сучасний стан розвитку ринку страхових послуг, обумовлені насамперед збільшенням об-

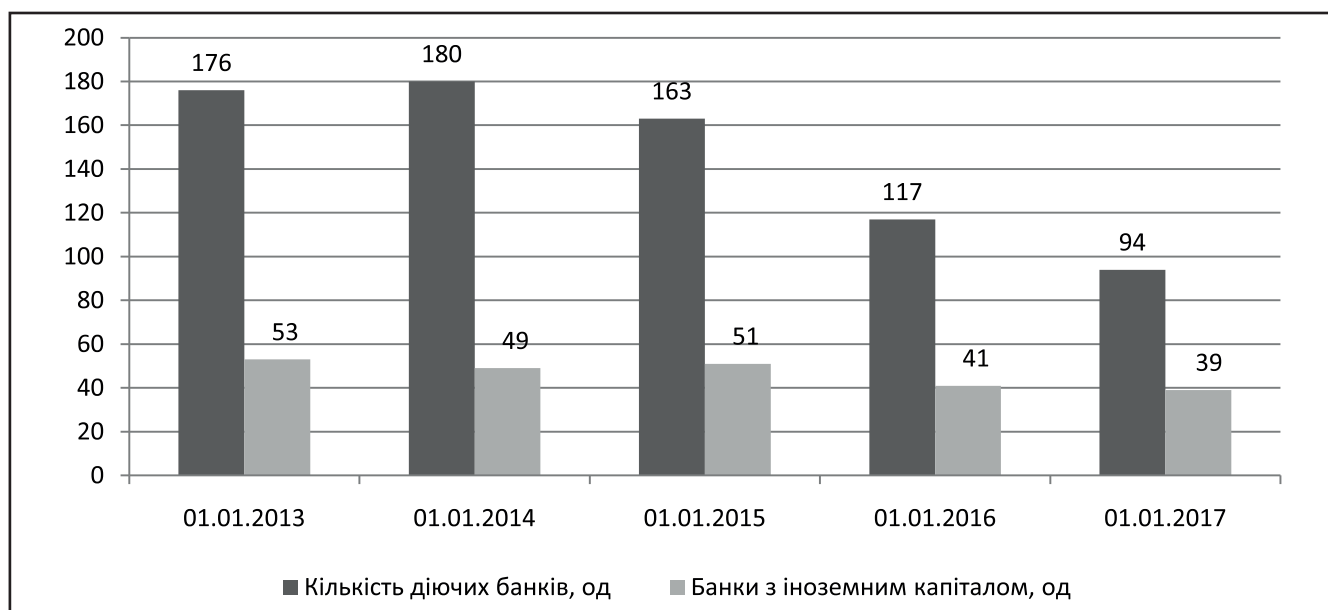
сягів добровільного страхування майна, що становить 80–85% від усіх страхових премій.

Страховий ринок є надзвичайно складною багаторівневою системою, яка складається з низки взаємопов'язаних та взаємообумовлених підсистем, таких, як: страхові продукти, тарифи, організація продажу і формування попиту, інфраструктура тощо.

Страховий ринок – особлива сфера грошових відносин, де об'єктом купівлі–продажу виступає специфічна послуга – страховий захист, формується пропозиція і попит на неї [8, с.73].

За даними Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, загальна кількість страхових компаній станом на 30.09.2016 становила 323, у тому числі страхові компанії «life» – 43 компанії, страхові компанії «non-life» – 280 компаній. Станом на 30.09.2015 – 368 компаній, у тому числі страхові компанії «life» – 50 компаній, страхові компанії «non-life» – 318 компаній [5]. Динаміку зміни кількості страхових компаній на ринку України наведено на рис. 2.

За даними Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, загальна кількість страхових компаній станом на 01.10.2016 становила 323, у тому числі страхові компанії «life» – 43 компанії, страхові компанії «non-life» – 280 компаній. Станом на 31.12.2015 – 361 компанія, на 31.12.2014 – 382 компанії, на 31.12.2013 – 407 компаній. Загальне зменшення страхових компаній за



Рисуюнок 1. Динаміка кількості банків України за 2012 – 2016 роки, од

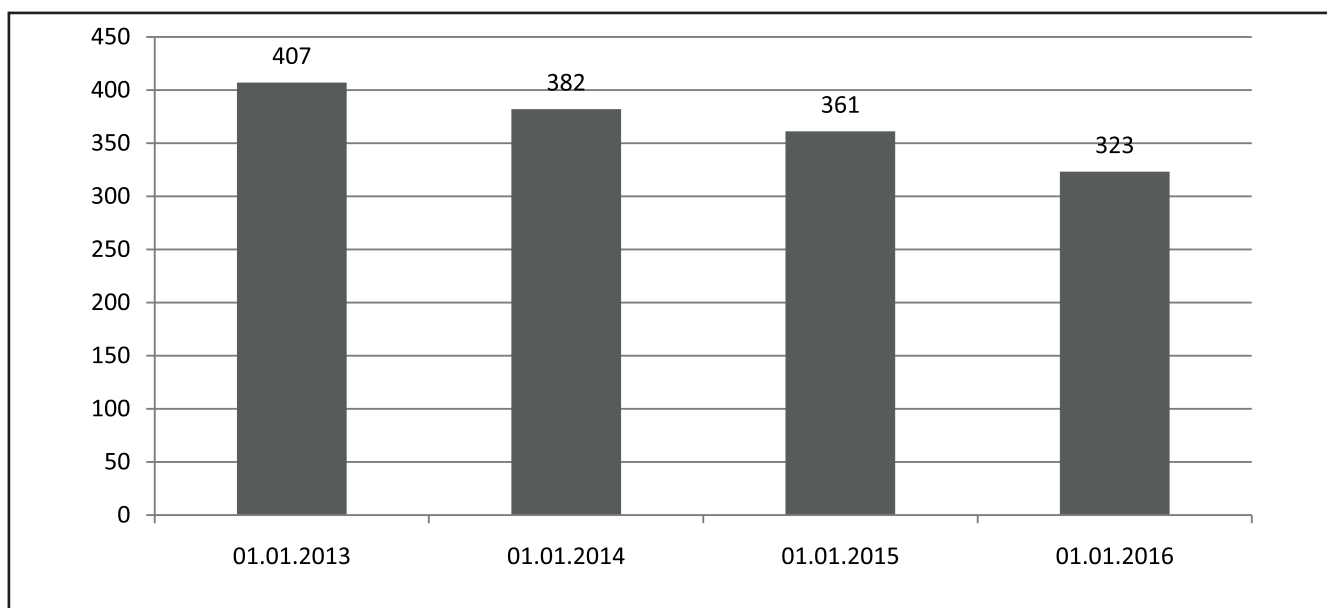


Рисунок 2. Графічна інтерпретація кількості страхових компаній на ринку України за 2013 – 2016 роки, од

чотири роки становило 20,6%, що є негативною тенденцією в розвитку страхового ринку країни.

Україна помітно відстає в процесі приведення регулювання страхової діяльності у відповідність до світових стандартів. По мірі лібералізації український страховий ринок найближче до національного типу. В процесі лібералізації ринку виділяється ряд етапів, що ведуть від консервативного до відкритого ринку. Відповідно до цієї періодизації Україна сьогодні знаходиться на стадії обмеженої лібералізації.

Отже, на сьогодні страховий ринок України знаходиться на етапі розвитку та має певні переваги та значну кількість недоліків: темпи росту страхового ринку відстають від темпів росту економіки, а його частка в ВВП країни незначна. Але український страховий ринок має потужний потенціал для розвитку.

Ринок страхових послуг передбачає самостійну діяльність його учасників, які знаходяться в умовах конкурентоспроможної сфери і будують свої відносини на коливаннях попиту та пропозиції. Ринок страхових послуг є ефективним засобом перерозподілу коштів, які раніше були накопичені для подальшого вкладання в розвиток економіки країни. Аналіз інтеграційних процесів на страховому ринку України дозволяє зробити висновок про недостатній ступінь його розвитку і про необхідність подальшої лібералізації, покликаної сприяти інтеграції у світове страхове господарство. В Україні, як і на світовому ринку страху-

вання, має місце процес збільшення капіталізації національних страховиків, злиття страхового, банківського та промислового капіталів. Лібералізація торгівлі страховими послугами сприяла виходу українських страховиків на іноземні ринки, але присутність національного страхового капіталу на них незначна.

Третім потужним сегментом ринку фінансових послуг в Україні є ринок цінних паперів – фондовий ринок.

На фондовому ринку відбувається утворення відносин щодо купівлі та продажів цінних паперів. У свою чергу, цінні папери мають певну вартість та затверджують певні відносини між емітентами та інвесторами з приводу володіння цінними паперами.

Загалом, ринок цінних паперів переміщує капітал від інвестора до виробництва.

На фондовому ринку висвітлюють свої інтереси банки, акціонерні товариства, товаровиробники, посередницькі контори та власники вільних грошових коштів. Зазвичай їх інтереси можуть збігатися, а можуть і вступати в суперечності.

Основним показником який впливає на розвиток ринку цінних паперів – є обсяг випуску цінних паперів.

Емісію цінних паперів вважають основним засобом боротьби з бюджетним дефіцитом. Уповноважені органи держави можуть випускати цінні папери для погашення певних видатків. Разом із тим, держава, виступаючи емітентом, стає суб'єктом на фондовому ринку.

На сучасному етапі розвитку ринок цінних паперів України має низьку капіталізацію та ліквідність, недостатній захист прав інвесторів та відсутню прозорість.

В період останніх років спостерігається різна динаміка випусків цінних паперів.

Відповідно даних НКЦПФР кількість випущених цінних паперів у 2015 році становила 20870 од. З них до торгів на фондову біржу допущено було 2442 од, тобто 11,7%. (табл. 1.)

Досліджуючи динаміку емісії цінних паперів за період 2012–2016 років, можна спостерігати негативні зміни. Так, кількість випущених цінних паперів у 2012 році зросла на 522 одиниці, або на 2,4%, з них до торгів було допущено лише 10,9%. Починаючи з 2013 року спостерігається негативна динаміка по відношенню до попередніх років. Станом на початок 2013 року кількість випущених цінних паперів була менша на 384 одиниці, тобто на 1,7% по відношенню до 2012 року. У 2014 році емісія зменшилася аж на 1649 одиниць, або на 7,5%, а у 2015 році – збільшилася на 391 одиницю, тобто майже на 2% [7].

Розвиток фондового ринку України показав тенденцію до збільшення обсягу випусків цінних паперів у 2011 році, далі цей показник ско-

ротився, а у 2014 році було зафіксовано значне зростання обсягу випуску цінних паперів. Загальні обсяги випусків цінних паперів у 2015 році зменшився на 27,50% порівнюючи з 2014 роком і становив 148,51 млрд грн., а ось у 2016 році обсяг випуску становив 232,41 млрд грн, що на 83.91 млрд, або на 57% більше у порівнянні з 2015 роком. (рис. 3)

За останні роки НКЦПФР вилучила з обігу багато цінних паперів. У 2014 році державний реєстр налічував 12848 акціонерних товариств, які випускали акції, серед них були емітенти як закрито того так і відкритого типу акціонерних товариств. Їх кількість становила 5910 емітентів.

Сьогодні Комісія зупинила внесення змін до системи депозитарного обліку 3 965 емітентів ПАТ (ВАТ) та ПрАТ (ЗАТ).

Загалом, у 2015 році Комісією для очищення фінансового ринку від неякісних цінних паперів було зупинено торги акціями 99 емітентів. Також з початку 2015 року відбувалась консолідація біржової інфраструктури. 16.04.2015 року НКЦБФР було зупинено дію ліцензій УМФБ, 01.10.2015р. – УМВБ (за порушення ліцензійних умов), 06.10.2015р. – ФБ ПФТС (у зв'язку зі встановленням факту контролю з країн, які

Таблиця 1. Випущені цінні папери за 2012– 2016 роки, од

	01.01.2012	01.01.2013	01.01.2014	01.01.2015	01.01.2016
Випуски цінних паперів, що знаходяться в обігу на фондовому ринку	21990	22512	22128	20479	20870
Кількість випусків, які допущені до торгів	1785	2447	2802	2829	2442
Кількість випусків, які не допущені до торгів	20205	20065	19326	17650	18428

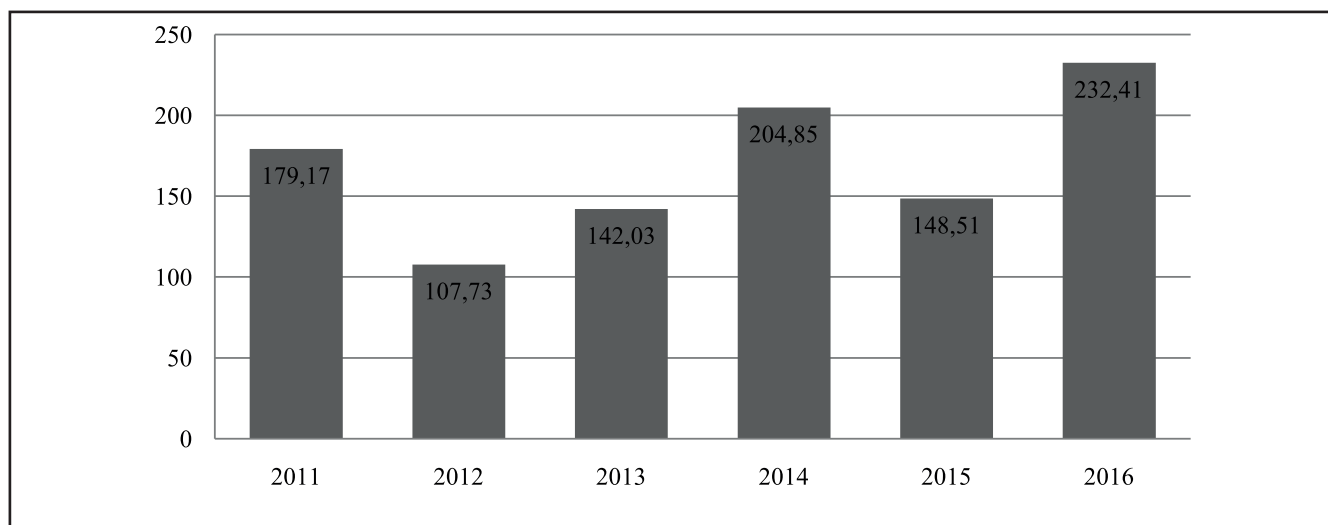


Рисунок 3. Обсяг випусків цінних паперів в 2011–2016 роках, млрд. грн

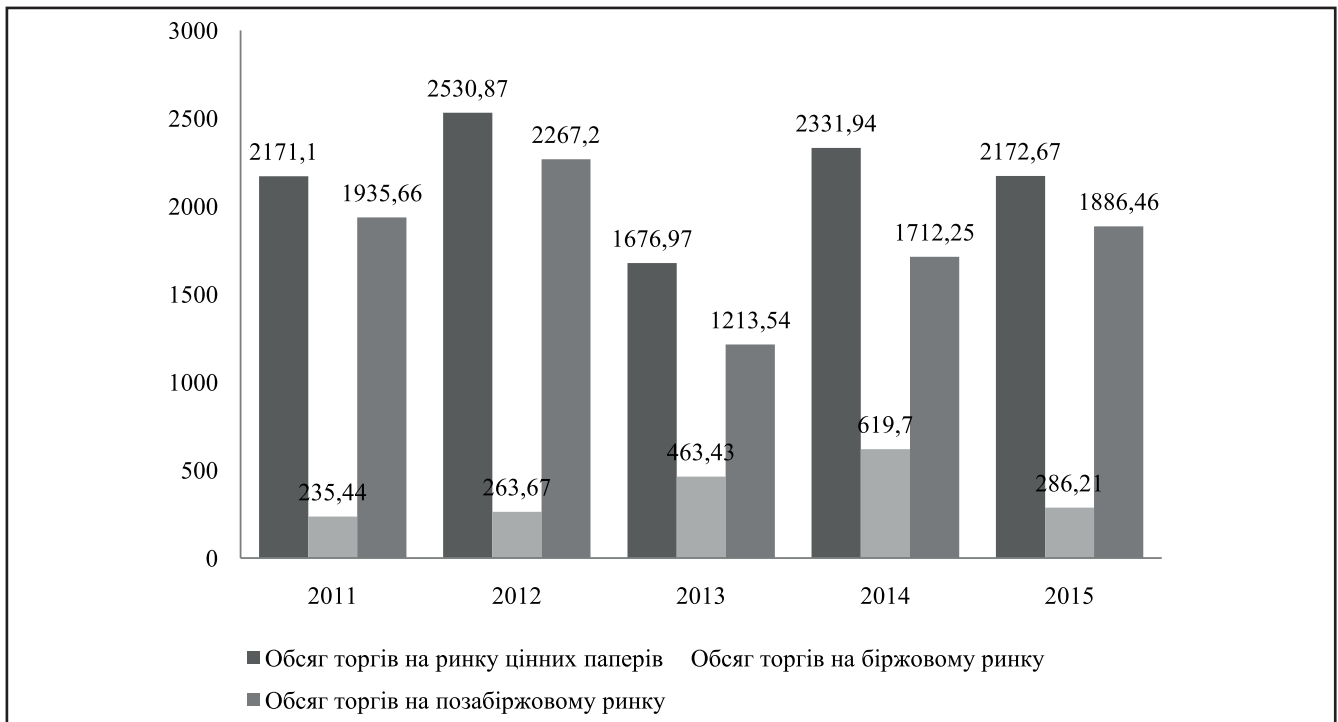


Рисунок 4. Обсяг торгів на ринку цінних паперів у 2011–2015 роках, млрд грн

причетні до озброєної агресії проти України), 17.11.2015 р. – УБ (у зв'язку зі встановленням факту контролю з країн, які причетні до озброєної агресії проти України). При цьому 26.01.2016 року Експертно-апеляційна рада з питань ліцензування скасувала рішення НКЦПФР стосовно ПФТС та УБ. За останніми даними, загальна кількість ліцензій на здійснення професійної діяльності на ринку цінних паперів протягом січня-жовтня 2015 року зменшилась на 159 одиниць.

Слід зазначити, що підсумовуючи 2015 рік, НКЦПФР зафіксувала зниження торгів цінними паперами на 6,83%, порівняно з 2014 роком. У 2015 році обсяг торгів сягнув 2172,67 млрд.грн (рис. 4).

У 2015 році торги цінними паперами продемонстрували динаміку до зменшення. Це в першу чергу пов'язано з погіршенням економічної ситуації в країні.

Багато емітентів цінних паперів ще не впорядкували свою діяльність відповідно до законодавства, що полягає в несвоєчасному поданні річних звітів та внесення змін до статутів.

Необхідною умовою розвитку ринку цінних паперів є визначення стратегії подальшого розвитку, яка буде забезпечувати та збалансовувати бюджет, стабілізувати економіку та фінансову систему.

Щоб покращити ефективність роботи учасників на ринку цінних паперів необхідною умовою

є вдосконалення системи розкриття інформації щодо учасників ринку та емітентів. Шляхом гарантування та страхування інвестицій можна забезпечити захист дрібних інвесторів.

За допомогою введення заходів можна покращити діяльність учасників ринку, це у свою чергу покращить динамічний розвиток ринку цінних паперів в Україні.

Враховуючи зарубіжний досвід, можна стверджувати, що незважаючи на проблеми ринку цінних паперів України, він розвивається і стає невід'ємною частиною ринкової системи України. Велике значення у цьому комерційних банків, адже вони активно беруть участь у фондових операціях, сприяють формуванню і розвитку на вторинному ринку. Але не всі банки України готові змінити шляхи отримання прибутків та перейти на фондовий ринок.

Висновки

Розвиток економіки є не можливим без розвинутого, стабільного, надійного та ефективного фінансового ринку нашої держави. Сучасні процеси, які відбуваються на фінансовому ринку, мають негативні тенденції та вказують на необхідність негайної розробки та впровадження заходів щодо стабілізації та покращення стану фінансового ринку. Однак саме такий період є найбільш сприятливим для впрова-

дження інноваційних, а часом і радикальних заходів щодо реформування всього фінансового ринку. Цілком є зрозумілим, що на фінансовому ринку необхідно впроваджувати кардинально нові фінансові інструменти та методи управління.

Таким чином, однією з найважливіших цілей сьогоденного етапу розвитку економіки країни є розробка стратегії розвитку фінансового ринку України, яка надасть можливість забезпечити його прозорість та створить сприятливі умови для потенційних інвесторів і підвищить ліквідність фінансових інструментів ринку.

Список використаних джерел

1. Бланк І.А. Основы финансового менеджмента. – К.: Ника-Центр, 1999. – Т.1. – 480с
2. Василик О.Д. Теорія фінансів: Підручник. – К.: Ніос, 2003. – 416 с.
3. Державне фінансове регулювання економічних перетворень / І.Я.Чугунов, А.В.Павелко, Т.В.Канева та

ін.; за заг. ред. А.А.Мазаракі. – К.:Київ.нац.торг.-екон.ун-т, 2015. – 376 с.

4. Інновації у фінансовій сфері: монографія / В.М. Опарін, Т.В. Паєтко, В.М. Федосов та ін.; за заг. ред. В.М.Опаріна. – К.: КНЕУ, 2013 – 444 с.

5. Інтернет-журнал зі страхування та перестраховування [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: www.forinsurer.com

6. Євроінтеграційний розвиток фінансової системи України / За ред. І.Я.Чугунова. – К.: Акад.фін.упр., 2009. – 471с.

7. Офіційний сайт Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку[Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nssmc.gov.ua>

8. Філонюк О. Ф. Страховий ринок України як об'єкт державного регулювання / О. Ф. Філонюк // Інвестиції: практика та досвід. – 2009. – №22. – С. 73–77

9. Фінансовий ринок та інвестиційні процеси в Україні: чи є можливість зростання? [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://protokol.com.ua/ua/finansoviy_rinok_ta_investitsiyni_protsezi_v_ukraini_chi_e_moglivist_zrostannya

УДК 336.71

О.В. ЛИСЕНОК,

д. е. н., доцент, керівник проектної групи освітньої програми спеціальності фінанси, банківська справа та страхування, Фінансово-правовий коледж

Дослідження та удосконалення сутності банківського ризику

У статті досліджується еволюція поняття «ризик». Здійснюється ґрунтовний аналіз сутності економічного та банківського ризиків. За результатами дослідження подається висновок щодо удосконалення сутності банківського ризику як об'єктивного явища, пов'язаного з ймовірністю втрати банком частини своїх ресурсів, недоотриманням ним запланованих доходів, а також потенційною можливістю одержати додатковий прибуток у разі сприятливої зміни кон'юнктури фінансового ринку.

Ключові слова: банк, банківська система, ризик, економічний ризик, банківський ризик.

А.В. ЛЫСЕНОК,

д. э. н., доцент, руководитель проектной группы образовательной программы специальности финансы, банковское дело и страхование, Финансово-правовой колледж

Исследование и усовершенствование сущности банковского риска

В статье исследуется эволюция понятия «риск». Осуществляется тщательный анализ сущности экономического и банковского рисков. По результатам исследования представляется заключение по усовершенствованию сущности банковского риска как объективного явления, связанного с вероятностью потери банком части своих ресурсов, недополучения им запланированных доходов, а также потенциальной возможностью получить дополнительную прибыль в случае благоприятного изменения конъюнктуры финансового рынка.

Ключевые слова: банк, банковская система, риск, экономический риск, банковский риск.

Research and improvement of the essence of banking risk

This article examines the evolution of the concept of «risk». A thorough analysis of the nature of economic and banking risks have done. The study concluded filed on improving bank risk nature as an objective phenomenon associated with the probability of losing the bank of its resources, it planned shortfall of income and the potential to obtain additional income in case of favorable financial market conditions change.

Keywords: Bank, banking system, risk, economic risk, bank risk.

Постановка проблеми. Проблема сутності банківського ризику, його класифікації та управління ним – сьогодні одна з найактуальніших. Розвиток економіки України на сучасному етапі тісно пов'язаний із розширенням і зміцненням ринкових принципів господарювання, а процеси розвитку ринкових відносин посилилися невизначеністю та конкуренцією. Щоб ефективно працювати за таких умов, керівникам банків потрібно впроваджувати нові технології, приймати сміливі та нетрадиційні рішення, а це, в свою чергу, підвищує ступінь банківського ризику.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На сьогодні в Україні ризик досить вагомо впливає практично на всі процеси, що відбуваються в політичній та економічній сферах. Проблеми ризику в діяльності як банківської системи України в цілому, так і в окремих її структурах – банках – постійно привертають увагу науковців, особливо економістів. Дослідження вітчизняних та зарубіжних вчених з питань ризиків у банківській діяльності знайшли відображення у працях І. А. Бланка, В. В. Вітлінського, О. В. Дзюблюка, О. Д. Заруби, А. М. Мороза, О. В. Пернарівського, Л. О. Примостики, П. С. Роуза, М. І. Савлука, Дж. Сінкі, Е. Б. Ширінської та інших. Це цілком закономірно, адже виникнення, формування та становлення банківської системи в умовах ринкової економіки, особливо в Україні, завжди супроводжується ризиками втрат та банкрутства банків.

Мета статті. Працюючи в умовах нестабільності та не володіючи всією інформацією про контрагентів і клієнтів, комерційні банки вимушені приймати ризик у повсякденній діяльності. Тому без глибокого аналізу та оцінки ризику банки не зможуть ефективно здійснювати свою діяльність і підтримувати свій імідж серед своїх конкурентів, акціонерів, засновників та клієн-

тів. Більше того, банки повинні постійно управляти ризиком, прогнозувати та планувати його на стратегічному рівні свого розвитку і розвитку всієї банківської системи в цілому. Тому вирішення означеної вище проблеми вимагає вдосконалення сутності поняття «банківський ризик».

Виклад основного матеріалу. Слід відзначити, що поняття «ризик» має достатньо тривалу історію. Так, на думку І. Т. Балабанова, ризик як історична категорія виник на найнижчих щаблях цивілізації з появою у людини відчуття страху перед смертю [1, с. 22]. Але найбільш активно почали вивчати різноманітні аспекти ризику в кінці ХІХ – на початку ХХ століття.

Зазначимо, що у західній економічній науці існують дві теорії ризику – класична та неокласична. Основними представниками класичної теорії були Дж. Міль та Н. У. Сеньйор, які розглядали ризик як математичне очікування втрат, що можуть виникнути в результаті реалізації обраного рішення [2, с. 46]. Тобто ризик тут визначається як збитки, заподіяні реалізацією певного рішення.

Засновники неокласичної теорії підприємницького ризику, розробленої в 20–30-х роках ХХ ст., А. Маршал та А. Пігу дотримувались інших поглядів. Вони вважають, що ризик – це ймовірність відхилення від поставлених цілей [3, с. 445]. Розвиток неокласичної теорії ризику продовжив Дж. М. Кейнс, який виділив поняття «схильність до ризику», як специфічну якість підприємця [4, с. 109 – 110].

Подальший розвиток теорії ризику продовжили у своїх працях американські вчені Дж. Нейман та О. Моргенштерн [5], а також угорські економісти Т. Бачкаї, Д. Мессен [6]. Значний вклад у розвиток теорії та практики ризику внесли американські економісти, лауреати Нобелівської премії Г. Марковіц, У. Шарп, Ф. Найт [7, с. 122].

Слід зауважити, що для вітчизняної економіки проблема ризику та його оцінки не є зовсім новою. Починаючи з 20-х років ХХ ст., таке поняття як «ризик» було нормативно закріплене у деяких законодавчих актах СРСР стосовно виробничої та раціоналізаторської діяльності. Однак уже в середині 30-х років термін «ризик» супроводжується означенням «буржуазний». Встановлення командно-адміністративної системи управління неминуче сприяло формуванню стереотипу щодо поступового відмирання економічного ризику в міру зміцнення планового господарства. Вважалось, що невизначеність і ризик у функціонуванні адміністративно-командної системи відсутні, оскільки економіка розвивається планово. Відтак у СРСР важлива економічна категорія «ризик» на багато десятиліть майже зникла з поля зору науки та практики управління економікою [8, с. 3; 9, с. 35]. В економічній літературі наголошувалося, що «через плановий характер економіки соціалістичного типу, господарські ризики мають тенденцію до відмирання» [6, с. 34].

Економічній політиці СРСР тривалий час відповідала орієнтація на переважно екстенсивний розвиток народного господарства країни і панування адміністративних методів управління. Все це призвело до того, що обґрунтування ефективності господарської діяльності в умовах планової економіки і відповідно всі техніко-економічні обґрунтування будь-яких проєктів обходилися без аналізу ризиків [10, с. 20].

Доказом ігнорування ризику як у соціальному житті, так і в управлінських системах є відсутність у радянських словниках самого поняття «ризик». Воно не розглядається ні в останніх виданнях «Великої вітчизняної енциклопедії», ні в «Радянському енциклопедичному словнику» та інших виданнях. Проте невиконання поставлених планів, прорахунки у зовнішньоекономічній діяльності яскраво свідчать про присутність ризику у функціонуванні радянських підприємств [11, с. 44].

З початком реформаційних процесів в економіці України ситуація кардинально змінилася. Це закономірно, адже історичний досвід свідчить, що у складних економічних системах перехідні періоди завжди супроводжуються катаклізмами, які набувають форми політичних та економічних ризиків. Така ситуація спостерігається і в нашій країні, коли ризики перетворилися на невід'ємну складову будь-якої підприємницької діяльності [12, с. 18].

Слід відмітити, що до початку банківської реформи (до 1987 р.) робота вітчизняних банків рахувалась безризиковою сферою діяльності. Лише в процесі формування нової банківської системи, в ході економічних реформ початку 1990-х років, проблема оцінки банківських ризиків, як різновиду підприємницького ризику, посталала з усією гостротою.

Зауважимо, що вивчення ризику на зламі ХХ – ХХІ століть відбувається з особливою увагою. Суспільство, яке попри всі уживані заходи не може запобігти глобальним конфліктам, міжнародним кризам, нескінченним помилкам і не передбачуваним ситуаціям, нарешті усвідомило про необхідність обов'язкової оцінки ризику у кожному виді підприємницької діяльності, перш ніж приймати рішення про будь-які кроки у напрямку її здійснення.

Аналіз економічної літератури, присвяченої проблемам ризику [1; 8; 9; 11; 12; 13; 14], свідчить, що серед дослідників не існує єдиної думки щодо розуміння сутності даного терміну. Це пояснюється тим, що ризик – складне явище, яке має безліч неспівпадаючих, а іноді протилежних реальних основ [15, с. 6]. Це зумовлює можливість існування декількох визначень сутності ризику з різних поглядів. Відтак, зупинимось на визначенні ризику, котре, на наш погляд, найбільш повно відображає поняття «економічний ризик».

Отже, «економічний ризик» – це об'єктивно-суб'єктивна категорія, що пов'язана з подоланням невизначеності та конфліктності у ситуації неминучого вибору і відображає міру (ступінь) досягнення сподіваного результату, невдачі та відхилення від цілей з урахуванням впливу контрольованих та неконтрольованих чинників за наявності прямих та зворотних зв'язків» [8, с. 26].

Зазначимо, що уникнути економічного ризику неможливо, адже він залежить від об'єктивних, притаманних економіці конфліктних ситуацій, відсутності необхідного інформаційного забезпечення, що спричиняє недостатню обґрунтованість прогнозних рішень вищим керівництвом.

У зв'язку з цим слід зауважити, що не дивлячись на швидке розповсюдження практики управління ризиками в банках, дотепер не існує однозначного визначення банківського ризику. Практично будь-яке розуміння даного економічного поняття є законним, оскільки, так чи інакше, відображає різні очікування вищого керівництва банків та органів контролю. Але різноманітність

визначень банківських ризиків ускладнює розробку єдиних норм і правил управління ними. Тому виникає необхідність вибору самого оптимального за точністю та повнотою визначення.

Розглянемо деякі характерні підходи до розуміння поняття «банківський ризик».

На думку сучасних вітчизняних і зарубіжних науковців та економістів, банківський ризик – це ймовірність події, котра може призвести до втрати банком частини своїх ресурсів, недоотримання запланованих доходів або спричинення додаткових витрат у результаті здійснення певних фінансових операцій [13, с. 63; 16, с. 88; 17, с. 43; 18, с. 51; 19, с. 156]. Своєю чергою такі автори, як Романенко Л. Ф. та Коротеєва А. В. подають таке визначення: ризик у банківській діяльності є дії суб'єкта господарювання за непрозорих, невизначених обставин [7, с. 121].

Банківський ризик у наведених вище трактуваннях розглядається як явище, що призводить лише до негативних наслідків, тобто ці визначення є односторонніми, хоча відомо, що відхилення може бути і в позитивний бік, що і спонукає менеджерів до прийняття ризикованих рішень.

Деякі фахівці під банківським ризиком розуміють сукупність різних взаємопов'язаних ризиків (кредитних, процентних, ліквідності тощо) [20, с. 391]. Але сукупність чого-небудь не можна розглядати як визначення, так як вона не встановлює поняття економічного терміну, а характеризує лише склад, структуру.

Такі науковці та економісти, як Примостка Л. О. і Осипенко Т. В. визначення банківських ризиків пов'язують, насамперед, з фінансовими втратами, що виникають у разі реалізації певних ризиків [21, с. 30; 22, с. 49]. Такий підхід більшою мірою наближує нас до суті банківського ризику, адже робота комерційного банку пов'язана з різноманітними ризиками, реалізуючи які він здійснює свою діяльність та отримує певний дохід, який може бути як позитивний, так і негативний. Останній і є причиною існування банківських ризиків.

Бор З. М. та Пятенко В. В. дають наступне визначення банківського ризику: «Ризик – це специфічна риса процесу реалізації банківського товару – передача на термін права вкладення і використання частини позиченого фонду та інфраструктурних послуг, необхідних для ефективного використання цієї частини» [23, с. 42]. Це визначення не зовсім повно відображає понят-

тя банківського ризику, тут також не згадується той факт, що ризик (ризик невикористаних можливостей), як відомо, найчастіше має місце у випадку бездіяльності.

Вважаємо, що найбільш вдале та змістовне тлумачення банківського ризику здійснене Севрук В. Т.: «банківський ризик – це певна ситуаційна характеристика діяльності будь-якого виробника, у тому числі банку, що показує невизначеність результату та можливі небажані наслідки у разі невдачі. Такими наслідками, як правило, є недоотримання прибутку, виникнення збитків, наприклад, внаслідок невиплат контрагентами за отриманими кредитами тощо» [24, с. 3].

Слід також зазначити, що Постановою Правління Національного банку України № 361 «Про методичні рекомендації щодо організації та функціонування систем ризик-менеджменту в банках України» від 02.08.2004, у розділі I, главі 1 сформульовано таке визначення ризику: «Ризик (з точки зору банку) – це потенційна можливість недоотримання доходів або зменшення ринкової вартості капіталу банку внаслідок несприятливого впливу зовнішніх або внутрішніх факторів» [25].

Висновки

Таким чином, узагальнення викладених положень щодо сутності банківського ризику дозволяє нам удосконалити дане визначення. Отже, вважаємо, що банківський ризик – це об'єктивне явище, пов'язане з ймовірністю втрати банком частини своїх ресурсів, недоотриманням ним запланованих доходів, а також потенційною можливістю отримати додатковий прибуток у разі сприятливої зміни кон'юнктури фінансового ринку.

Список використаних джерел

1. Балабанов И. Т. Риск-менеджмент / И. Т. Балабанов. – М.: Финансы и статистика, 1996. – 192 с.
2. Милль Дж. С. Основы политической экономии и некоторые аспекты их приложения к социальной философии / Дж. С. Милль. – М.: Прогресс, 1990. – 352 с.
3. Пигу А. Экономическая теория благосостояния / А. Пигу. – Т. 1. – М.: Прогресс, 1985. – 512 с.
4. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег / Дж. М. Кейнс. – М.: Прогресс, 1978. – 494 с.
5. Нейман Дж. Теория игр и экономическое поведение / Дж. Нейман, О. Моргенштерн. – М.: Наука, 1970. – 707 с.

6. Бачкай Т. Хозяйственный риск и методы его измерения / Т. Бачкай, Д. Мессен. – М.: Экономика, 1979. – 133 с.
7. Романенко Л. Ф. Ризики у банківській діяльності / Л. Ф. Романенко, А. В. Коротеева // Фінанси України. – 2013. – № 5. – С. 121 – 127.
8. Вітлінський В. В. Ризик у менеджменті / В. В. Вітлінський, С. І. Наконечний. – К.: ТОВ «Борисфен-М», 1996. – 336 с.
9. Вербицька Г. Л. Управління економічним ризиком / Г. Л. Вербицька // Фінанси України. – 2014. – № 4. – С. 34 – 41.
10. Старостіна А. О. Ризик-менеджмент: теорія та практика: Навч. посіб. / А. О. Старостіна, В. А. Кравченко. – К.: ІВЦ «Видавництво «Політехніка», 2004. – 200 с.
11. Лапуста М. Г. Риски в предпринимательской деятельности / М. Г. Лапуста, Л. Г. Шаршукова. – М.: ИНФРА-М, 1998. – 224 с.
12. Примостка Л. Економічні ризики в діяльності банків / Л. Примостка // Банківська справа. – 2004. – № 3. – С. 16 – 23.
13. Івченко І. Ю. Економічні ризики: навч. посібник / І. Ю. Івченко. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 304 с.
14. Синки Дж. Управление финансами в коммерческих банках / Дж. Синки. – М.: Catallaxy, 1994. – 820 с.
15. Шапкин А. С. Экономические и финансовые риски. Оценка, управление, портфель инвестиций: монография / А. С. Шапкин. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2003. – 544 с.
16. Волкова Н. И. Управление банковской деятельностью: учебн. – практ. пособие / Н. И. Волкова. – Донецк: Юго-восток, 2003. – 338 с.
17. Кондратюк Е. А. Понятие банковских рисков и их классификация / Е. А. Кондратюк // Деньги и кредит. – 2016. – № 6. – С. 43 – 50.
18. Воцилко М. Основи управління ризиками у банківській справі / М. Воцилко // Вісник НБУ. – 2011. – № 12. – С. 51 – 52.
19. Аналіз банківської діяльності: підручник / [А. М. Герасимович, І. М. Парасій-Вергуненко, В.М. Кочетков та ін.]; за заг. ред. д-ра економ. наук, проф. А. М. Герасимовича. – К.: КНЕУ, 2010. – 599 с.
20. Банковское дело / Под ред. О. И. Лаврушина. – М.: Банковский и биржевой науч.- консульт. центр, 1992. – 428 с.
21. Примостка Л. О. Фінансовий менеджмент у банку: підручник. – 2-ге вид., доп. і перероб. / Л. О. Примостка. – К.: КНЕУ, 2004. – 468 с.
22. Осипенко Т. В. Построение комплексной системы управления банковскими рисками / Т. В. Осипенко // Деньги и кредит. – 2013. – № 12. – С. 49 – 60.
23. Бор М. З. Менеджмент банків: організація, стратегія, планування / М. З. Бор, В. В. Пятенко. – М.: ИКЦ «ДИС», 1997. – 288 с.
24. Севрук В. Т. Банковские риски / В. Т. Севрук. – М.: «Дело ЛТД», 1994. – 72 с.
25. «Про методичні рекомендації щодо організації та функціонування систем ризик-менеджменту в банках України» Постанова Правління Національного банку України № 361 від 02 серпня 2004 року [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>

УДК 330.34.014-026.23:339.92:005.332.4(477)

Н.П. ЧОРНА,
д.е.н., професор, Нововолинський навчально-науковий інститут економіки та менеджменту,
Тернопільського національного економічного університету

Напрямки і перспективи входження України до міжнародного економічного співробітництва

У статті розглянуто стратегічні напрями виходу України на міжнародну арену. Наведено фактори впливу на конкурентоспроможність національної економіки України на сучасному етапі. Визначено основні задачі, на які повинна орієнтуватися динаміка економічного розвитку української держави за умов глобальної трансформації світової економіки та формування інтегрованих мереж міжнародного виробництва. Окреслено стратегічні пріоритети та акценти сучасних інтеграційних орієнтирів України. При цьому зазначено, що має бути врахована провідна роль транскордонного співробітництва у процесі європейської інтеграції, значення якого неухильно зростає.

Ключові слова: міжнародне співробітництво, економічна інтеграція, конкурентоспроможність, транскордонне співробітництво, валютні відносини, інноваційна сфера, ринкова економіка, капітал.

Н.П. ЧЕРНАЯ,

д.э.н., професор, Нововолынський учебно–научний інститут економіки і менеджмента,
Тернопільського національного економічного університета

Направления и перспективы вхождения Украины в международное экономическое сотрудничество

В статье рассмотрены стратегические направления выхода Украины на международную арену. Приведены факторы влияния на конкурентоспособность национальной экономики Украины на современном этапе. Определены основные задачи, на которые должна ориентироваться динамика экономического развития украинского государства в условиях глобальной трансформации мировой экономики и формирования интегрированных сетей международного производства. Определены стратегические приоритеты и акценты современных интеграционных ориентиров Украины. При этом отмечено, что должна быть учтена ведущая роль трансграничного сотрудничества в процессе европейской интеграции, значение которого неуклонно растет.

Ключевые слова: международное сотрудничество, экономическая интеграция, конкурентоспособность, трансграничное сотрудничество, валютные отношения, инновационная сфера, рыночная экономика, капитал

N.CHORNA,

Dr Sci. (Econ.), Professor of the Novovolynsk Institute of Economics and Management
of the Ternopil National Economic University

Directions and prospects of Ukraine's accession to international economic cooperation

The article examines the strategic directions of Ukraine's output in the international arena. Factors of impact on the competitiveness of national economy of Ukraine at the present stage are showed. The main problems, on which should focus on the dynamics of economic development of the Ukrainian state under conditions of global transformation of the world economy and the formation of integrated networks for international production are determined. Strategic priorities and emphases of modern integration guidelines of Ukraine are outlined. It is noted that should take into account the leading role of cross-border cooperation in the process of European integration whose value is steadily increasing.

Keywords: international cooperation, economic integration, competitiveness, cross-border cooperation, foreign relations, sphere of innovations, market economy, capital.

Постановка проблеми. Посилення процесів економічної інтеграції в світі є важливим фактором міжнародних економічних відносин. Після здобуття Україною незалежності інтеграція до світогосподарської системи і налагодження багатосторонньої міжнародної кооперації стали головними пріоритетами зовнішньоекономічної політики держави.

Функціонування міжнародних інституцій є умовою і невід'ємною складовою розвитку світової економіки. Серед основних внутрішніх обмежень держав щодо включення до світогосподарських процесів є недосконалість інституціонального забезпечення міжнародної економічної взаємодії.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Основні положення сучасної теорії міжнародної торгівлі та методи аналізу міжнародних торговельних відносин викладені у наукових працях В. Будкіна, В. Кордена, В. Крамаренко, П. Лін-

дєрта, М. Портера, Є. Савельєва, П. Самуельсона, А. Філіпенка та ін.

Проте, незважаючи на численні наукові дослідження щодо різних аспектів включення держав в процеси міжнародної економічної взаємодії, питання розбудови механізму інтеграції залишаються недостатньо вивченими і потребують подальших досліджень.

Мета статті – визначити напрямки та перспективи включення України до світогосподарської системи.

Виклад основного матеріалу. Всебічна інтеграція України до організаційних структур світового господарства, зокрема до ЄС, є стратегічною метою зовнішньоекономічної політики держави.

Стратегічні напрями виходу України на міжнародну арену наступні: 1) формування сучасної системи державного управління, політична реформа; 2) формування інтелектуально-орієнто-

ваної економіки, розширення міжнародного співробітництва у всіх напрямках – від гуманітарного, науково-технічного до політичного, оборонного, створення зони вільної торгівлі з ЄС у 2007 році, укладення Європейської угоди про асоціацію, вступ до ЄС, набуття повноправного членства в ЄС; 3) консолідація суспільства та відродження духовних цінностей нації, кардинальні зміни у бюджетному процесі, реформування системи органів державної влади, реалізація програми боротьби з корупцією та програм «Здоров'я нації», «Конкурентна освіта», «Відродження села», «Розвиток високих технологій», Програми підвищення енергоефективності української економіки.

Реалізація поточних і стратегічних торгово-економічних інтересів країни шляхом ефективної участі в багатосторонніх торгівельних переговорах при створенні нових правил міжнародної торгівлі створює націлену на економічне зростання державну політику. Конкурентоспроможність національної економіки України на сучасному етапі визначається дією наступних факторів: стабільні валютні відносини; розвиток інноваційної сфери; інтенсивність зовнішньоекономічного обороту; взаємодія та органічне поєднання з провідними міжнародними організаціями в сфері економічної діяльності.

Стабільні валютні відносини. Оскільки в зовнішньоекономічних зв'язках, а також в валютних відносинах переплітаються політика і економіка, промислове виробництво і торгівля, валютні відносини займають особливе місце в національному і світовому господарстві, в змаганні між суб'єктами господарювання з метою здобуття конкурентних переваг. Якщо міжнародні валютні відносини нестабільні, то валютні кризи негативно впливають на процес відтворення, який в умовах інтернаціоналізації господарського життя вимагає знання загальноприйнятого цивілізованого кодексу поведінки на світових ринках валют, кредитів, цінних паперів, золота [4]. Гарантом стабільних фінансових валютних відносин між країнами в довгостроковій валютній політиці, що підтримуються Міжнародним валютним фондом, Світовим банком, Європейським банком реконструкції та розвитку, Законодавством України, є проведення поточних валютних операцій з рухом капіталу, тобто експорт капіталу в іноземну економіку та імпорт іноземного капіталу в Україну. Обмежуючи рух капіталів, країна отримує можливість маневру для встановлення відсоткової ставки в інтересах

реальної економіки, а не виключно для забезпечення цілей курсової політики або в залежності від рівня відсоткових ставок за кордоном.

Розвиток інноваційної сфери. Національне регулювання розвитку інноваційної сфери – важливий напрямок одержання глобальних конкурентних переваг України на шляху інтеграції в світовий простір, в якісних змінах економічного зростання. Найважливішою передумовою суттєвого прискорення інноваційних процесів є формування масштабного та динамічно зростаючого внутрішнього попиту на інновації з боку всіх видів споживачів та секторів економіки. На сьогодні його параметри є незадовільними, що зумовлюється переважно структурними особливостями національної економіки (макроекономічними, галузевими, технологічними). На внутрішньому ринку цей процес найвідчутніше стримувався масованим імпортом виробничого обладнання та високотехнологічної продукції споживчого призначення. На зовнішньому ринку попит на вітчизняну високотехнологічну продукцію обмежувався або внаслідок певної замкнутості таких ринків, або більш сприятливою кон'юнктурою матеріально-сировинних ринків.

Організаційно-економічні механізми формування інноваційного попиту повинні розбудовуватись з урахуванням специфіки промислових галузей (сфери споживання продукції, технологічної прогресивності, соціальних та екологічних характеристик тощо). Тому інноваційний попит в галузях, які сьогодні працюють переважно на кінцевого споживача (соціально-значущі галузі), необхідно стимулювати на основі: остаточного подолання кризових явищ, несумісних з реалізацією інвестиційних проектів; зростання платоспроможного попиту населення; зменшення тиску імпорту (якіснішого або дешевшого, досить часто через недобросовісну конкуренцію); реалізації масштабних державних програм і проектів соціального характеру; проведення системної і послідовної політики імпортозаміщення.

Українську державну інноваційну політику доцільно доповнити аудитом ефективності економічного розвитку. Це дозволить виявити фактори, які перешкоджають досягненню максимального ефекту при використанні певного обсягу трудових, матеріальних, фінансових ресурсів, обґрунтувати пропозиції щодо підвищення ефективності використання державних коштів

[7]. Фіскальний механізм України повинен бути націленим не тільки на поповнення державного бюджету, але й стати реальним інструментом для вирішення завдань інноваційно-технологічного розвитку, оскільки виграшна конкурентна стратегія полягає в об'єднанні високих технологій і висококваліфікованого менеджменту з нижчими, ніж у конкурента, виробничими витратами. Активне державне втручання в поліпшення позицій національного виробника, в стимулювання попиту на промислові інновації, в координування стратегічних інвестиційних програм з експортною орієнтацією має поліпшити рейтинг інвестиційної привабливості країни.

Інтенсивність зовнішньоекономічного обороту. Українська економіка посіла у міжнародному розподілі праці місце, притаманне сировинно орієнтованим низькотехнологічним економікам світу. Така ситуація потребує принципово нових методів пристосування до вимог сучасного світового ринку, координування стратегічних інвестиційних програм з експортною орієнтацією виробництва, прагматизації економічних взаємовідносин з провідними центрами світової економіки.

Взаємодія та органічне поєднання з провідними міжнародними організаціями в сфері економічної діяльності. Прискорення динаміки економічного розвитку української держави за умов глобальної трансформації світової економіки та формування інтегрованих мереж міжнародного виробництва повинна орієнтуватись на наступні задачі:

Україна має скористатись унікальним гео-економічним розташуванням на євразійському континенті і, за рахунок посилення внутрішніх конкурентних переваг, запропонувати новий поштовх розвитку регіонального економічного співробітництва. Посиленню вагомості України в регіональному економічному співробітництві сприятиме її ключове значення в економічній і енергетичній безпеці європейського регіону.

Необхідними є якісні зміни в спеціалізації України в світовому поділі праці за рахунок впровадження комплексної експортної стратегії, орієнтованої на підвищення частки в експорті інноваційної та традиційної вітчизняної продукції з високим рівнем доданої вартості, збільшення обсягів надання високотехнологічних послуг. Зміцненню експортної стратегії України сприятиме реалізація «Державної програми забезпечення конкурентоспроможності національної еконо-

міки в контексті європейської та євроатлантичної інтеграції», спрощення режиму інвестування за межі країни з метою формування на ключових для України ринках мереж постійної комерційної присутності та сервісних центрів обслуговування української продукції.

Активізація ролі міжнародної науково-технічної кооперації України, насамперед на стадіях комерціалізації розробок, тобто розширення міжнародного науково-технічного співробітництва, наукової кооперації, ліцензійної торгівлі, застосування технологій, участі у глобальних високотехнологічних проектах побудови конкурентоспроможної інноваційної Європи.

Концентрація зусиль України на забезпеченні успішної конкуренції з державами європейського регіону у сфері залучення прямих іноземних інвестицій.

Переорієнтація імпоротної стратегії України на захоплення технологічної реконструкції та модернізації української промисловості, обмеження ввезення в країну імпортованих товарів, які можуть вироблятися в Україні. Необхідним є конструктивне заохочення імпорту високотехнологічних виробів, які не мають аналогів на внутрішньому ринку, зокрема шляхом встановлення нульових ставок імпортного мита, виділення відповідних кредитних ліній для закупівлі обладнання, яке не виробляється в Україні, стимулювання сучасних мереж сервісу імпортного обладнання в Україні. Обмеження ввезення в країну споживчих товарів низької якості.

Активізація співробітництва між вітчизняними та іноземними підприємцями, асоціаціями виробників, громадськими інституціями, органами місцевого самоврядування, органами державної влади тощо.

Щоб увійти в інтегровану світову систему міжнародного виробництва зі своїми специфічними конкурентними перевагами, Україні необхідно вирішити багато актуальних проблем економічної політики, зокрема: внести необхідні зміни до вітчизняного законодавства відповідно до норм та стандартів організації.

Загалом можна визначити стратегічні пріоритети та такі акценти сучасних інтеграційних орієнтирів України [3]: реалізація європейського напрямку моделі відкритої економіки з урахуванням особливостей новітньої політики ЄС; розвиток взаємовигідних зовнішньоторговельних програм з іншими країнами на двосторонній та багатосторонній основах у межах угод про вільну торгів-

лю; динамізація торговельних зв'язків з країнами Балтії, Польщею, Угорщиною, Чехією, Словаччиною, Словенією в контексті політики розширення ЄС; налагодження співробітництва з країнами Північної Америки, із США; максимальне розширення контактів у товарообмінній сфері з країнами Близького Сходу, Перської затоки і Східної Азії, враховуючи потенціал українського експорту, імпортні потреби і можливості цих країн.

Головним чинником, що визначає успіх у просуванні до цивілізованих форм економічної інтеграції, є наявність достатніх і необхідних передумов соціально-економічного розвитку, а не тільки прагнення до об'єднання як самоціль.

Поряд із прийнятими «Стратегією інтеграції України до Європейського Союзу» та «Програмою інтеграції України до Європейського Союзу» необхідною є розробка Концепції інтеграції України в ЄС. При цьому має бути врахована провідна роль транскордонного співробітництва у процесі європейської інтеграції [3], роль якого в умовах неврегульованості міждержавних відносин із рядом сусідніх держав об'єктивно зростає – в Україні 2/3 областей є прикордонними.

Транскордонне співробітництво належить до економічних процесів, що набули інтенсивного розвитку під впливом міжнародної економічної інтеграції. З розширенням і поглибленням економічного співробітництва європейських країн прикордонні регіони все більше стають зонами контакту національних господарств. У системі транскордонного співробітництва підтримуються і розвиваються різноманітні зв'язки: торговельні, господарські, культурні, наукові, туристичні тощо. Україна має великі потенційні можливості у налагодженні прикордонного співробітництва. Перехід до ринку сприяє підвищенню ролі прикордонних регіонів у міжнародному економічному співробітництві. Ці регіони мають переваги у вирішенні проблем раціонального використання природних і трудових ресурсів, прискореного освоєння прогресивних виробництв і технологій, поліпшення якості продукції, розширення можливостей оновлення основних фондів і асортименту продукції, що виробляється, у вирішенні екологічних питань тощо.

Транскордонне співробітництво реалізується як на регіональному, так і на локальному рівні. Однак на локальному рівні воно розвивається значно швидше і ефективніше. Розвитку такого

співробітництва на локальному рівні властиві чотири етапи: налагодження нових та відновлення існуючих зв'язків між партнерами регіону; визначення стратегії розвитку; розробка і забезпечення програм розвитку; створення вільних економічних зон.

Реалізація концепції інтеграції України в ЄС сприятиме співробітництву Уряду України і Європейської Комісії, що дозволить забезпечити доступ України до програм і ініціатив ЄС.

Провідним елементом такої концепції має стати вимога адаптації законодавства України до законодавства Європейського Союзу, що має охоплювати такі напрямки: адаптація законодавства України у сфері зовнішньоторговельних відносин з країнами ЄС з метою створення зони вільної торгівлі; адаптація права України до права ЄС. Адаптація законодавства України до норм Європейського Союзу буде сприяти підвищенню конкурентоспроможності держави за рахунок залучення і використання іноземних інвестицій, розвитку міжнародної торгівлі між Україною та країнами ЄС як напрямку реалізації Угоди про партнерство і співробітництво з ЄС.

При розбудові напрямків інтеграційної взаємодії України необхідно враховувати участь у Єдиному економічному просторі як найбільш важливий напрямок міжнародного економічного співробітництва держави.

Висновки

Отже, на основі проведеного дослідження можна стверджувати, що особливим механізмом розвитку інтеграційної взаємодії України з країнами Євросоюзу є транскордонне співробітництво і формування євро регіонів. Роль євро регіонів у розбудові інтеграційного співробітництва України посилюється з урахуванням того, що західні області держави мають спільні кордони з країнами Євросоюзу.

Поряд із прийнятими «Стратегією інтеграції України до Європейського Союзу» та «Програмою інтеграції України до Європейського Союзу» необхідною є розробка Концепції інтеграції України в ЄС. При цьому має бути врахована провідна роль транскордонного співробітництва у процесі європейської інтеграції. Провідним елементом такої концепції має стати вимога адаптації законодавства України до законодавства Європейського Союзу.

Список використаних джерел

1. Важинський Ф.А. Диверсифікація та кооперація розвитку сільських територій регіону / Ф.А. Важинський, А.В. Колодійчук, О.С. Молнар // Наук. вісник Ужгородського унів-ту. Серія Економіка. – 2011. – Спецвип. 33. – Ч. 3. – С. 125–129.
 2. Колодійчук А.В. Інноваційний розвиток промисловості: завдання управління при врахуванні умов недосконалої конкуренції: монографія / А.В. Колодійчук. – Львів: Ліга-Прес, 2015. – 324 с.
 3. Лук'яненко Д.Г. Економічна інтеграція і глобальні проблеми сучасності / Д.Г. Лук'яненко. – К.: КНЕУ, 2005. – 204 с.

4. Овчинников В.В. Глобальная конкурентоспособность / В.В. Овчинников. – М., 2005. – 250 с.
 5. Сопільник Л.І. Управління конкурентоспроможністю машинобудівних підприємств на сучасному етапі розвитку економіки України / Л.І. Сопільник, А.В. Колодійчук // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.10. – С. 222–227.
 6. Циганкова Т.М. Міжнародні організації / Т.М. Циганкова, Т.Ф. Гордеева. – К.: КНЕУ, 2001. – 449 с.
 7. Яковец Ю.В. Глобализация и взаимодействие цивилизаций / Ю.В. Яковец. – 2-е изд. перераб. и доп. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2003. – 411 с.

УДК 338.439

О.Г. ГОНЧАРЕНКО,

д.е.н., доцент, Академія Державної пенітенціарної служби

Продовольча безпека кримінально-виконавчої системи як складова економічної безпеки держави

Досліджено особливості продовольчої безпеки кримінально-виконавчої системи України, як елементу економічної безпеки держави. Визначено потенційні внутрішні загрози та можливості продовольчої безпеки, які сприяють підвищенню економічної і соціальної ефективності функціонування кримінально-виконавчої системи та ресоціалізації засуджених.

Ключові слова: продовольча безпека, норми харчування, засуджені, ув'язнені, праця, ресоціалізація.

О.Г. ГОНЧАРЕНКО,

д.э.н., доцент, Академия Государственной пенитенциарной службы

Продовольственная безопасность уголовно-исполнительной системы как составляющая экономической безопасности государства

Исследовано особенности продовольственной безопасности уголовно-исполнительной системы Украины, как элемента экономической безопасности государства. Определены потенциальные внутренние угрозы и возможности продовольственной безопасности, которые способствуют повышению экономической и социальной эффективности функционирования уголовно-исполнительной системы и ресоциализации осужденных.

Ключевые слова: продовольственная безопасность, нормы питания, осужденные, заключенные, ресоциализация.

O. GONCHARENKO,

Doctor of economic, Assistant Professor, Academy of State Penitentiary Service

The food safety of the penal system as a component of economic security of the state

Studied of the features food safety of the penal system of Ukraine, as part of economic security of the state. Identified the potential internal threats and opportunities of food safety, which promote economic and social efficiency of the penal system and resocialization of prisoners.

Keywords: food safety, food standards, convict, prisoners, work, resocialization.

Постановка проблеми. Продовольча безпека є ключовим елементом соціально-економічного розвитку держави, і кримінально-виконавчої системи зокрема, як соціо-економічної системи, яка виробляє та надає суспільні блага. Продовольча безпека кримінально-виконавчої системи розглядається як один з основних елементів економічної безпеки держави. Забезпечення продовольчої безпеки кримінально-виконавчої системи покладається на служби ресурсного забезпечення установ виконання покарань.

Одним із основних пріоритетів в діяльності кримінально-виконавчої системи є використання ресурсного потенціалу виробничого комплексу, для організації і розвитку власного виробництва, переробки сільськогосподарської продукції, із залученням засуджених до оплачуваної суспільно-корисної праці в агропромисловому виробництві підприємств установ виконання покарань. А тому, першочерговим завданням, реформування кримінально-виконавчої системи на сучасному етапі є забезпечення продовольчої безпеки і незалежності від коливань кон'юнктури на ринку продуктів харчування, підвищення рівня самозабезпеченості установ виконання покарань основними видами продовольчої продукції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у розв'язання теоретичних питань та методології продовольчої безпеки зробили вітчизняні та закордонні вчені, а саме Васильчак С.[1], Власов В.[2], Лесков М.[4], Михасюк І.[5], Саблук П.[8], Шутаєва О.[11], Щербань В.[12] та інші. На нашу думку у вітчизняних дослідженнях недостатньо уваги приділяється соціально-економічному змісту продовольчої безпеки кримінально-виконавчої системи та її впливу на економічну безпеку країни. Хоча, аналіз і узагальнення літературних джерел свідчать про те, що продовольче забезпечення засуджених та ув'язнених завжди знаходилося під пильною увагою органів влади і правоохоронних органів.

Продовольча безпека кримінально-виконавчої системи залежить від обсягів власного виробництва сільськогосподарської продукції та споживання, тому вона повинна досліджуватись у двох аспектах – продовольча безпека засудженого чи ув'язненого (як забезпеченість кожної людини певним набором продуктів харчування) та установи виконання покарань (продовольча забезпеченість, що оцінюється по кожному окремому

виду продовольства). Задоволення потреб у продовольстві установ виконання покарань повинно здійснюватися у відповідності з нормами збалансованого харчування засуджених чи ув'язнених.

Мета статті полягає в дослідженні соціально-економічного змісту продовольчої безпеки кримінально-виконавчої системи, як складової економічної безпеки держави, визначенні чинників внутрішніх загроз та потенційних можливостей на сучасному етапі розвитку.

Виклад основного матеріалу. Продовольча безпека – це забезпечена відповідними ресурсами та економічним потенціалом здатність держави гарантувати незалежно від зовнішніх і внутрішніх загроз, потреби населення в продовольстві в обсягах, якості та асортименті, які відповідають науково обґрунтованим стандартам і нормам. Держава має сприяти раціональному використанню ресурсів, їх якісному покращенню в довгостроковій перспективі [8].

Метою продовольчої безпеки має стати створення умов для економічного, соціального і фізичного доступу кожної людини до продуктів харчування в поточному періоді та в довгостроковій перспективі [2].

Сучасні вчені визначають багатокомпонентний характер поняття «безпека», який включає об'єктивні та суб'єктивні складові. Так, М. Лесков вважає, що безпека – це «...тип динамічної рівноваги, характерний для складних, саморегульованих систем і станів, у підтримці суттєво важливих для збереження системи параметрів у допустимих межах» [4]. С.Васильчак пропонує розглядати безпеку в широкому розумінні, як філософію сучасного управління [1]. Більшість українських вчених визначають основним у характеристиці продовольчої безпеки, здатність держави гарантовано задовольняти потреби в продуктах харчування населення країни як за звичайних, так і надзвичайних умов [11]. Деякі економісти [12] розглядають продовольчу безпеку як безпеку харчування, коли під продовольчою безпекою розуміють забезпечення населення екологічно чистою, тобто безпечною для здоров'я їжею.

Продовольча безпека кримінально-виконавчої системи – це стабільне, незалежне від ринкової кон'юнктури забезпечення продуктами харчування засуджених і ув'язнених, які знаходяться в установах виконання покарань в кількості, яка відповідає нормативно визначеним нормам харчування.

Мінімальні стандартні правила поводження з засудженими (правило 22) гарантує, що «тюремна адміністрація повинна забезпечити у визначені години, кожному засудженому і ув'язненому їжу, достатньо поживну для підтримки їх здоров'я і сил, яка повинна бути доброї якості, добре приготовлену і подану. Кожен засуджений і ув'язнений повинен мати питну воду, коли виникає така потреба» [7].

Європейські в'язничні правила гарантують, що засуджені і ув'язнені забезпечуються комплексним харчуванням з урахуванням їх віку, стану здоров'я, релігії, культури та характеру їхньої роботи, а тому [3]:

1. Вимоги щодо раціону харчування, включаючи мінімальну кількість калорій та білків, визначаються національним законодавством.

2. Їжа мусить готуватися та подаватися з урахуванням гігієнічних вимог.

3. Прийом їжі організовується тричі на день з розумними інтервалами та завжди мати доступ до чистої питної води.

4. Лікар або кваліфікована медична сестра можуть приписати і змінити раціон харчування окремому засудженому чи ув'язненому з медичних міркувань.

Продовольча безпека кримінально-виконавчої системи, як складова економічної безпеки держави характеризується:

1. здатністю державних підприємств сільськогосподарського напрямку діяльності установ виконання покарань виробляти, постачати і зберігати продовольчу продукцію в обсягах, необхідних для задоволення раціональних (нормативно визначених) норм харчування засуджених та ув'язнених;

2. збалансованістю асортиментного набору продуктів харчування, які відповідають стандартам калорійності та якості;

3. надійністю, як можливістю кримінально-виконавчої системи мінімізувати вплив сезонних коливань на забезпечення продуктами харчування, у відповідності з встановленими нормами споживання;

4. стійкістю, яка забезпечує збалансування процесів заготівлі продовольства, і гарантує продовольчу безпеку.

Головною метою продовольчої безпеки кримінально-виконавчої системи є гарантоване і систематичне забезпечення установ виконання

покарань продуктами харчування, в кількості необхідній для забезпечення повноцінного харчування засуджених і ув'язнених на рівні медичних норм. Важливою умовою досягнення продовольчої безпеки є потенційна фізична доступність продуктів харчування та фінансові можливості установ виконання покарань для їх закупівлі. Потенційна фізична доступність продуктів харчування для кожного засудженого і ув'язненого, що перебувають в установах виконання покарань, означає її наявність і пропозиція в достатній кількості для організації і забезпечення їх харчування. Фінансова можливість закупівлі продуктів харчування у відповідності з нормативно визначеними нормами харчування засуджених і ув'язнених означає, що установа виконання покарань має достатньо фінансових ресурсів для проведення електронних торгів (якщо сума придбаних продуктів харчування перевищує 50 тисяч гривень) та відкритих торгів (якщо сума придбаних продуктів харчування перевищує 200 тисяч гривень).

Виробництво сільськогосподарської продукції підприємствами сільськогосподарського напрямку діяльності виробничого комплексу кримінально-виконавчої системи в 2013 – 2015 роках відображено в таблиці 1.

В 2015 році в установах виконання покарань та слідчих ізоляторах функціонувало 126 підсобних господарств та 11 державних підприємств з сільськогосподарським напрямком діяльності, якими реалізовано продукції на загальну суму 139,3 млн. грн. (в 2014 році на суму 88,9 млн. грн.), з них рослинницької – на 112,5 млн. грн., тваринницької – на 26,8 млн. грн.

Для потреб кримінально-виконавчої системи у 2015 році реалізовано круп в асортименті 705,4 т. на суму 3681,9 тис. грн., борошна – 191 т. на суму 893,0 тис. грн., рослинної олії 12,1 т. на суму 211,6 тис. грн., овочів в асортименті 212,7 т. на суму 873,6 тис. грн., а також м'яса та м'ясопродуктів 47,8 т. на суму 1596,4 тис. грн., молока 69,8 т. на суму 329,3 тис. грн., яєць 80,7 тис. шт. на суму 120,7 тис. грн.

Таким чином, продовольча безпека кримінально-виконавчої системи – це сукупність економічних відносин, які виникають з приводу забезпечення всіх засуджених і ув'язнених продуктами харчування у відповідності з нормативно визначеними нормами харчування, та їх кількісними і якісними параметрами.

Таблиця 1. Виробництво с.-г. продукції підприємствами виробничого комплексу кримінально-виконавчої системи в 2013–2015 роках

Найменування продукції	2013 рік		2014 рік		2015 рік	
	Всього вироблено, тис.грн	В т.ч. для потреб КВС	Всього вироблено, тис.грн	В т.ч. для потреб КВС	Всього вироблено, тис.грн	В т.ч. для потреб КВС
Зерно	19138,8	172,3	26352,6	364,3	46304,6	955,0
Крупи	1071,1	262,0	2419,4	2376,9	3727,6	3681,9
Борошно	3678,6	658,5	4761,7	4248,7	1412,4	893,0
Насіння соняшнику	16216,5	–	29482,5	–	58203,4	6,9
Олія	516,9	516,5	482,5	472,7	227,3	211,6
Овочі	972,6	381,7	1222,6	1047,4	1409,3	873,6
Інша продукція	1523,2	464,7	821,9	268,8	1236,0	380,8
Разом по рослинництву	43117,6	2465,4	65543,2	8778,9	11252,7	7002,7
М'ясо (ж.в.)	6849,2	962,8	7543,2	473,8	10513,6	851,6
М'ясо (з.в.)	2632,2	1782,0	2355,6	1541,2	3459,8	1596,4
Молоко	11226,6	617,0	12503,1	595,1	11700,5	329,3
Яйця (тис.шт)	135,4	125,1	87,9	80,7	138,6	120,7
Мед	81,8	79,2	164,4	129,7	79,9	63,4
Інша продукція	460,2	160,6	793,4	345,6	869,8	305,0
Разом по тваринництву	21385,4	3727,6	23448,0	3166,1	26762,1	3266,4
Всього	64503,0	6193,0	88991,2	11945,0	139282,8	10269,1

Джерело: побудовано на основі розрахунків автора.

Російський науковець В. Сенчагов під системою безпеки визначає «сукупність організаційних, управлінських, технічних, правових та інших дій і заходів, а також сукупність сил і засобів, які спрямовані на забезпечення безпеки об'єкта» [9]. Інші вчені під системою безпеки розуміють організовану сукупність спеціальних органів, служб, засобів, методів і заходів, які забезпечують захист життєво важливих інтересів особистості, підприємства та держави від внутрішніх та зовнішніх загроз [10].

Макро- і мікроекономічна ситуація в країні, напрями і тенденції розвитку кримінально-виконавчої системи впливають на рівень продовольчої безпеки, який виявляється в потенційних внутрішніх загрозах та можливостях (табл.2).

Важливе значення в забезпеченні продовольчої безпеки кримінально-виконавчої системи відіграє залучення засуджених до суспільно-корисної праці та максимальне завантаження виробничих потужностей. Але ситуація ускладнюється специфічними особливостями, які мають державні підприємства та підсобні господарства установ виконання покарань.

В установах виконання покарань з максимальним рівнем безпеки засуджені до довічного позбавлення волі залучаються до праці тільки на території колонії з урахуванням вимог триман-

ня їх у приміщеннях камерного типу (ст.151) [6]. В установах виконання покарань середнього рівня безпеки організовується власне виробництво, яке знаходиться на території установи (п. 21 Правил внутрішнього розпорядку виправної колонії), а в установах виконання покарань з мінімальним рівнем безпеки власне виробництво, а також засноване на умовах договорів з підприємствами усіх форм власності, в тому числі і за межами установи за умови забезпечення постійного нагляду за засудженими та щоденного повернення їх до житлової зони (п. 21 Правил внутрішнього розпорядку виправної колонії). За даними зведеної внутрішньої аналітичної звітності Державної пенітенціарної служби у 2015 році у користуванні названих підприємств перебуває 39,6 тис. га землі, в тому числі сільськогосподарських угідь – 36,5 тис. га, з них ріллі 30,7 тис. га. На балансі підприємств і установ виконання покарань кримінально-виконавчої системи знаходиться 31 ставок загальною площею 226,4 га. В підприємств з с.-г. напрямком діяльності та підсобних господарствах установ виконання покарань утримується 3095 голів ВРХ, 4546 свиней, 5902 птиці, 1289 овець та 242 коней.

Залучення засуджених до сільськогосподарського виробництва в пенітенціарній системі поширене в багатьох зарубіжних країнах. Праця

Таблиця 2. Потенційні внутрішні загрози та можливості, які впливають на продовольчу безпеку кримінально-виконавчої системи

Внутрішні загрози	Потенційні можливості
<p>– погіршення якісного складу засуджених, який виражається в збільшенні частки осіб, які відбувають покарання за тяжкі та особливо тяжкі злочини та концентрація їх в установах максимального рівня безпеки;</p> <p>– скорочення кількості підприємств з сільськогосподарським напрямком діяльності та підсобних господарств, що призводить до зменшення обсягів виробництва с.-г продукції та деградації сільських територій, на яких вони були розташовані;</p> <p>– скорочення чисельності кваліфікованого персоналу установ виконання покарань, який забезпечує організацію і заготівлю продуктів харчування, і тим самим сприяє зміцненню продовольчої безпеки в кримінально-виконавчій системі.</p>	<p>– скорочення термінів відбування покарань та запровадження в практику покарань, альтернативних позбавленню волі;</p> <p>– підвищення економічної ефективності діяльності підприємств з сільськогосподарським напрямком діяльності та підсобних господарств (зростання обсягів виробництва і зниження собівартості продукції);</p> <p>– створення пунктів проміжного накопичення ресурсів і зберігання продукції;</p> <p>– поглиблення спеціалізації підприємств сільськогосподарського напрямку діяльності та підсобних господарств;</p> <p>– зростання професійних компетентностей персоналу УВП;</p> <p>– використання переваг оптових закупівель для системи в цілому.</p>

засуджених використовується для забезпечення їх самих сільськогосподарською продукцією у відповідності з прийнятими нормами споживання, і тим самим зменшуючи витрати бюджетних коштів. В країнах, де продовольча проблема не стоїть гостро, праця засуджених і ув'язнених, виконує реабілітаційну і виховну функцію.

Дослідження американських спеціалістів свідчать, що тривалий час американська тюремна система перебувала на самоокупності. Тобто, тюремні сільськогосподарські ферми, не тільки виконували реабілітаційну функцію, але і виробляли сільськогосподарську продукцію для власних потреб. Практика використання засуджених в сільськогосподарському виробництві продовжується і сьогодні, з одночасним наданням професійної освіти в агропромисловому виробництві.

Одним із яскравих прикладів сучасних сільськогосподарських тюрем є виправно-трудова колонія штату Луїзіана на півдні США, яка носить назву Ангола [13]. Майже всі засуджені, які відбувають в ній покарання працюють, включаючи і тих, хто засуджений до довічного позбавлення волі. Як і в інших тюрмах США аграрного профілю, в «Анголі» сільськогосподарська ферма дає засудженим мінімальну професійну освіту. Такий підхід важливий для всіх категорій засуджених: засудженим до довічного позбавлення волі – можливість постійно працювати, розвивати свій професійний рівень і не деградувати, а решті засудженим – тим, що отримані навички роботи в аграрному виробництві, після звільнення можуть бути корисні для подальшого працевлаштування.

В західній науковій літературі використовується термін «реабілітуюча тюремна праця», під якою розуміють процес усвідомлення і вміння засуджених йти шляхом відновлення і розширення власних трудових можливостей. Внутрішнє усвідомлення такого процесу дозволяє засудженому бути продуктивним членом суспільства, перебуваючи у виправному закладі, і після звільнення із місць позбавлення волі. Оскільки досвід сільськогосподарських тюремних ферм свідчать про унікальні можливості навчання і реабілітації засуджених.

Результати досліджень американських вчених дозволяють зробити висновок, що у засуджених, особливо у молодому віці, є великий трудовий потенціал, який може бути використаний в сільському господарстві. І важливим концептуальним підходом є, сільськогосподарська праця, яка розглядається не тільки як форма забезпечення засуджених власним продовольством, а як спосіб реабілітації засуджених і їх підготовка до життя на волі.

Висновки

Продовольча безпека певною мірою свідчить про існування загроз, як на рівні кримінально-виконавчої системи, так і на рівні засуджених чи ув'язнених. Це стосується як кількісних так і якісних параметрів, що знаходять своє відображення у економічному та соціальному вимірах [5]. Забезпечення продовольчої безпеки кримінально-виконавчої системи є комплексною проблемою, вирішення якої здійснюється за рахунок коштів державного бюджету і власного виробництва сільськогосподарської продукції і її переробки.

Список використаних джерел

1. Васильчак С.В. Шляхи забезпечення безпеки соціально-економічних систем / С.В. Васильчак, В.І. Франчук // Науковий вісник НАТУ України. – Вип. 1913. – 2013. – С. 237–241.
2. Власов В.І. Методичні підходи щодо оцінки продовольчої безпеки країни / В.І. Власов, В.П. Саблук, М.А. Лисак // Економіка АПК. – 2009. – № 8. – С. 43–45.
3. Європейські пенітенціарні правила [Електронний ресурс] // Рекомендація № г(2006)2 комітету міністрів держав-членів Ради Європи. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/994_032. – Назва з екрана. – Доступно на 24.02.2015.
4. Лесков М.А. Гомеостатические процессы и теория безопасности / М.А. Лесков // Безопасность: Информационный сборник. – 1994. – №4 (20). – С. 64–72.
5. Михасюк І., Мельник А., Крупка М., Залога З. Державне регулювання економіки / За ред. І.Р. Михасюка. Підручник. / І. Михасюк, А. Мельник, М. Крупка, З. Залога // – К.: Атіка, Ельга-Н, 2000. – 529 с.
6. Про Державну кримінально-виконавчу службу України: Закон України від 23.06.2005р., № 2713-IV [Електронний ресурс] // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – Оф. вид. від. 2005, № 30, ст. 409, станом на 23.02.2014. – Режим доступу <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2713-15>. – Назва з екрана. – Доступно на 24.02.2017.
7. Правила Манделы. Минимальные стандартные правила Организации Объединенных Наций в отношении обращения с заключенными: Режим доступа: <http://kvs.gov.ua/zmi/PravylaMandely211220151505.pdf>.
8. Саблук П.Т. Новая економічна парадигма формування стратегії національної продовольчої безпеки України в XXI столітті / П.Т. Саблук. – К., 2001. – 94 с.
9. Сенчагов В. Экономическая безопасность: состояние экономики, фондового рынка и банковской системы / В. Сенчагов // Вопросы экономики. – 1996. – №6. – С. 144–153.
10. Филин С.А. Информационная безопасность / С.А. Филин. – М.: Издательство «Альфа-Пресс», 2006. – 412 с.
11. Шутаєва О.О., Тропанець Н.А. Продовольча безпека як соціально-економічна категорія, її зміст та основні напрямки забезпечення в умовах глобалізації / О.О. Шутаєва, Н.А. Тропанець // Вчені записки Таврійського національного університету ім. В.І. Вернадського. Серія: Економіка і управління. – 2010. – Т. 23 (62). – № 1. – С. 174–185.
12. Щербань В.П. Організаційно-економічний механізм продовольчої безпеки регіону / В.П. Щербань // – Суми: Козацький вал, 2000. – 288 с.
13. The Farm: Angola, USA. Dir.Liz Garbus, Wilbert Rideau, Jonathan Stack. 1998. DVD.

УДК 339.54

С.В. МАРИНИНА,

к.е.н., Київський інститут інтелектуальної власності та права
Національного університету «Одеська юридична академія»

Національні економічні інтереси як фактор розвитку регуляторної політики у сфері зовнішньої торгівлі

У статті досліджено формування національного економічного інтересу за нових умов розвитку України як базового елемента національного інтересу, з виокремленням його реалізації в екзогенній сфері.

Ключові слова: національні економічні інтереси, регуляторна політика, екзогенні чинники, зовнішня торгівля, інституційна система.

С.В. МАРИНИНА,

к.э.н., Киевский институт интеллектуальной собственности и права
Национального университета «Одесская юридическая академия»

Национальные экономические интересы как фактор развития регуляторной политики в сфере внешней торговли

В статье исследовано формирование национального экономического интереса, с учетом новых условий развития Украины, как базового элемента национального интереса, с определением его реализации в экзогенной сфере.

Ключевые слова: национальные экономические интересы, регуляторная политика, экзогенные факторы, внешняя торговля, институциональная система.

S. MARYNINA,
PhD in economics, Kyiv Institute of Intellectual Property and Law
of National University «Odessa Academy of Law»

National economic interests as a factor of development of the regulatory policy in the sphere of foreign trade

In the article was researched the formation of the national economic interest with considering the new conditions for the Ukrainian development as a basic element of the national interest, with the definition of its implementation in the exogenous sphere.

Keywords: national economic interests, regulatory policy, exogenous factors, foreign trade, institutional system.

Постановка проблеми. Тривалий процес соціально-економічної трансформації в Україні, орієнтований на розбудову високоефективної ринкової економіки, обумовлює необхідність комплексної оцінки внутрішніх і зовнішніх ресурсів досягнення країною економічної самодостатності в контексті її національного економічного інтересу, а посилення глобалізаційних процесів зумовлює необхідність урахування в складі національних економічних інтересів зовнішньоекономічного компонента.

Реалізація національного економічного інтересу України неможлива без дослідження екзогенної сфери, специфіка якої полягає у поєднанні позитивних впливів зовнішнього середовища на країну і запобіганні можливим загрозам її безпеки з боку зовнішніх факторів, що тісно переплітається з необхідністю зміцнення інституціональної системи країни та активізації структурних перетворень.

Національні економічні інтереси у зовнішньоекономічній сфері необхідно розглядати як поєднання різних інституціональних одиниць, спрямованих на використання власних конкурентних переваг на внутрішньому та світових ринках зі стратегічною метою – підвищення рівня економічного розвитку країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню процесу формування національного економічного інтересу за нових умов розвитку України присвячено достатньо праць вітчизняних фахівців. Варто зазначити О. Барановського, О. Білоруса, О. Власика, В. Гейця, О. Гончаренка, О. Дудка, С. Ковальчука, М. Єрмоленка, Я. Жаліла, Д. Лук'яненка, А. Мазараки, Т. Мельник, В. Новицького, А. Поручника, В. Сіденка, А. Сухорукова, А. Філіпенка та ін.

Разом з тим, багато аспектів цієї проблематики недостатньо розкриті та обґрунтовані. По-

требують подальшого дослідження питання напрямів та інтенсивності впливу глобалізації на зовнішньоекономічну діяльність, роль інституціональних регуляторів у глобальному конкурентному суперництві, формування зовнішньоторговельних інтересів у рамках системи національних економічних інтересів.

Метою статті є визначення особливостей побудови регуляторної політики у зовнішньоторговельній сфері через формування національного економічного інтересу України, з урахуванням його реалізації в екзогенній сфері.

Виклад основного матеріалу. Національні економічні інтереси є одним із головних орієнтирів розвитку економік усіх країн світу. Ухвалення законодавчих актів, здійснення соціально-економічних реформ, підтримка певних галузей економічного розвитку, прийняття рішень щодо вступу до міжнародних економічних організацій, об'єднання в рамках інтеграційних угруповань необхідно здійснювати відповідно до національних економічних інтересів.

Самоідентифікація націй у глобалізованому світовому просторі та функціонування держав безпосередньо пов'язані з національними інтересами – рушійною силою розвитку міжнародних економічних відносин. Національні економічні інтереси відображають потреби людини, суспільства і держави в економічній сфері, стан і динаміку економічного життя на всіх стадіях відтворювального процесу.

За умов посилення глобалізаційних процесів функціонування економічної системи, все більше залежить від екзогенних чинників: кон'юнктури зовнішніх ринків, доступу до глобальних технологічних, інформаційних, інтелектуальних ресурсів, що зумовлює необхідність урахування в складі

національних економічних інтересів зовнішньоекономічного компонента.

Реалізація національних економічних інтересів у зовнішньоторговельній сфері тісно переплітається з необхідністю зміцнення інституціональної системи країни та активізації структурних перетворень на основі втілення в економічну практику засад інвестиційно-інноваційної моделі економічного розвитку [1; 2; 3].

Національний інтерес виступає рушійною силою розвитку міжнародних відносин і завдяки цьому він нерозривно пов'язаний з державою як суб'єктом цих відносин. Якщо країни вдаються до утворення різних інтеграційних об'єднань, чи блоків то їхні національні інтереси як окремих держав можуть трансформуватися в інтереси окремих об'єднань (блоків) [4].

Разом з тим, екзогенний фактор, може відігравати негативну роль в реалізації національного економічного інтересу у тих випадках, коли зовнішні зв'язки стримують розвиток внутрішнього ринку, обмежують потенційні можливості зростання імпортозамінного виробництва, призводять до впливу з країни національного капіталу погіршують економічний стан та ін. Реалізація національного економічного інтересу України повинна розглядатися у контексті того наскільки екзогенний фактор сприяє формуванню цілісного господарського комплексу держави.

Становлення національної самопідтримувальної моделі суспільного відтворення України було поставлено в жорстку залежність від зовнішніх чинників через «безпечну» відкритість зовнішнього світу, тоді як світовий досвід свідчить про те, що національні економічні інтереси суверенної держави можуть ефективно регулюватися лише за умов поступового, регульованого включення її національних суб'єктів господарювання в міжнародну співпрацю за наявності в них конкурентних переваг, а не через «обвальну» лібералізацію зовнішньоекономічних зв'язків та необмежену відкритість внутрішнього ринку, як це було в Україні [2; 5].

Конкретними формами вияву національного економічного інтересу в екзогенній сфері на теперішній період є такі:

- опанування державою європейських економічних стандартів, які задають світові зразки та найбільшою мірою відповідають нашому національному менталітету;

- підпорядкування процесу транснаціоналізації економіки та досягнення Україною високого конкурентного стану;

- в національних інтересах України зберегти національну ідентичність українців за кордоном, створити умови для повернення емігрантів і їх повну суспільну інтеграцію [2].

Єдність внутрішнього і зовнішнього аспектів при формуванні національних економічних інтересів набуває особливого значення в сучасних умовах, які характеризуються посиленням глобалізаційних процесів. Функціонування економічної системи за цих умов дедалі більше залежить від екзогенних чинників: кон'юнктури зовнішніх ринків, доступу до глобальних технологічних, інформаційних та інтелектуальних ресурсів [4].

З посиленням глобалізації національні економічні інтереси формуються на основі поєднання власних конкурентних переваг країни з перевагами міжнародного співробітництва та кінцевою стратегічною метою забезпечення їх громадян гідного рівня життя відповідно до їхніх сутнісних ментальних уподобань. Оскільки однією з найбільш значущих за часткою складових міжнародного співробітництва є зовнішня торгівля серед національних економічних інтересів.

До національних інтересів у сфері зовнішньої торгівлі фахівці відносять:

- забезпечення збалансованості структури зовнішньої торгівлі, що передбачає задоволення потреб внутрішнього ринку і захист вітчизняних товаровиробників з використанням прийнятих у міжнародній практиці заходів, а також і розвиток експортного потенціалу;

- досягнення і підтримання позитивного сальдо зовнішньоторговельного балансу;

- забезпечення реалізації конкурентних переваг у міжнародному поділі праці;

- забезпечення ефективної структури зовнішньої торгівлі;

- забезпечення балансу зовнішньоторговельних операцій;

- захист внутрішнього ринку від зовнішніх шоків;

- підвищення конкурентоспроможності країни на світових ринках для забезпечення національної економічної безпеки [4; 6; 7].

Ефективність реалізації національних економічних інтересів країни у зовнішньоторговельній сфері пов'язана спроможністю її інституціональної системи, включаючи суб'єктів зовнішньое-

кономічної діяльності, усвідомити пріоритетність цих інтересів.

Забезпеченість національних економічних інтересів у зовнішньоторговельній сфері полягає у реалізації сукупності заходів державної зовнішньоекономічної політики, спрямованих на створення сприятливих умов для активної зовнішньоторговельної діяльності, підвищення конкурентоспроможності на зовнішніх ринках, передусім за рахунок структурного оновлення експорту та оптимізації імпорту.

Заходи зовнішньоторговельної політики пов'язані з двома основними методами її реалізації – протекціонізмом і лібералізмом, міра використання яких та співвідношення між ними залежить від виявлених національних сфер, рівня їхньої важливості, а також врахування вимог Світової організації торгівлі щодо можливостей застосування державної підтримки та торговельних бар'єрів [3; 4; 8].

Національні економічні інтереси реалізуються в рамках здійснення економічної політики, активізації структурних перетворень на основі втілення в економічну практику засад інституціональної та інвестиційно-інноваційної моделі економічного розвитку, оскільки подальший розвиток експортного потенціалу та підвищення конкурентоспроможності національних товарів і послуг на світовому ринку видаються дуже проблематичними без побудови наукоємної, високотехнологічної економіки, спроможної забезпечити кардинальне оновлення товарної структури виробництва, зниження його ресурсомісткості та підвищення ефективності.

Вирішення національних економічних інтересів у сфері зовнішньої торгівлі відбувається у процесі розроблення і здійснення ефективно зовнішньоторговельної політики, яка є інструментом держави у справі забезпечення національних економічних інтересів та гарантування економічної безпеки, виконання міжнародних зобов'язань без застосування дискримінаційних заходів щодо інших держав чи міжнародних угруповань. При цьому важливого значення набуває прозорість та обґрунтованість зовнішньоторговельної політики [4; 9; 10].

Висновки

Критеріями реалізації національних економічних інтересів у зовнішньоторговельній сфері є інституціональна спроможність здійснюва-

ти ефективну зовнішньоекономічну політику, що ґрунтується на врахуванні цих інтересів, спирається на високий професійний рівень учасників зовнішньоекономічної діяльності та дозволяє забезпечувати підвищення конкурентоспроможності національної економіки її інтеграцію до світового глобального простору.

Зовнішньоторговельна політика може бути ефективною за наявності низки передумов, головними з яких є спроможність інституціональної системи країни здійснювати адекватні заходи, гармонізація нормативно-правової бази до світових стандартів, державна підтримка розвитку інноваційної системи, структурне реформування промисловості, зростання платоспроможності попиту в країні, сприяння підвищення конкурентоспроможності країни, модернізація структури експорту, розвиток внутрішнього ринку при переважанні на ньому товарної маси вітчизняного походження, що відповідає національним економічним інтересам.

Список використаних джерел

1. Система економічної безпеки держави / Під заг. ред. д.е.н., проф., заслуженого економіста України Сухорукова А.І. / Національний інститут проблем міжнародної безпеки при РНБО України. – К.: ВД «Стилос», 2009. – 685 с.
2. Поручник А.А. Національний інтерес України: економічна самодостатність у глобальному вимірі: Монографія / А.А. Поручник. – К.: КНЕУ, 2008. – 352 с.
3. Економічна безпека України в умовах глобалізаційних викликів: Монографія / [А.А. Мазаракі, О.П. Корольчук, Т.М. Мельник та ін.]; за заг. ред. Мазаракі А.А. – К.: Київський національний торговельно-економічний університет, 2010. – 718 с.
4. Мазаракі А.А. Регуляторна політика у сфері зовнішньої торгівлі: Монографія / А.А. Мазаракі, Т.М. Мельник. – К.: Київський національний торговельно-економічний університет, 2010. – 470 с.
5. Імплементация Угоди про асоціацію між Україною та ЄС: рекомендації на основі досвіду країн Східної Європи: наукова доповідь / за ред. В.М. Гейця; А.І. Даниленка, Т.О. Осташко. – К.: ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України». – 104 с.
6. Яковлев Ю.П. Міжнародна торгівля: Практикум / Ю.П. Яковлев. – К.: Кондор, 2008. – 308 с.
7. Єрмошенко М.М. Національні економічні інтереси: реалізація і захист / М.М. Єрмошенко // Актуальні проблеми економіки. – 2001. – № 1–2. – С. 16–24.

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

8. Горбулін В.П. Пріоритетність національних інтересів у світлі національної безпеки України / В.П. Горбулін, А.Б. Качинський // Стратегічна панорама. – 2005. № 3. – С. 15–24.

9. Шкарлет С.М. Інституціональні засади модернізації регуляторної діяльності в Україні: Монографія / С.М. Шкарлет, Ж.В. Дарій, Т.М. Зосименко. – Черні-

гів: Чернігівський державний технологічний університет, 2012. – 237 с.

10. Стратегія посткризового розвитку зовнішньоекономічного сектора України: Монографія / [А.А. Мазаракі, Т.М. Мельник, В.В. Юхименко та ін.]; за заг. ред. А.А. Мазаракі. – К.: Київський національний торговельно-економічний університет, 2014. – 652 с.

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

УДК 658.5

Г.С. МЕЛЬНИЧУК,
к.е.н., доцент, Університет державної фіскальної служби України
О.І. МАРЧЕНКО,
к.е.н., доцент, Університет державної фіскальної служби України

Стартапи як особлива організаційна структура ринку інновацій

У статті досліджено підходи науковців і практиків до трактування сутності терміну «стартап», визначено його характерні ознаки. Розглянуто наукові підходи до класифікації стадій розвитку стартапу та розкрито сутність окремих стадій. Наведено види стартапів за класифікаційними ознаками. Узагальнено ключові тенденції розвитку стартапів у світі та в Україні у 2015 р.

Ключові слова: стартап, інноваційна діяльність, стадії розвитку стартапу, види стартапів, фінансування стартапу.

А.С. МЕЛЬНИЧУК,
к.э.н., доцент, Университет государственной фискальной службы Украины
О.И. МАРЧЕНКО,
к.э.н., доцент, Университет государственной фискальной службы Украины

Стартапы как особая организационная структура рынка инноваций

В статье исследованы подходы ученых и практиков к трактовке сущности термина «стартап», определены его характерные признаки. Рассмотрены научные подходы к классификации стадий развития стартапа и раскрыта сущность отдельных стадий. Приведены виды стартапов по классификационным признакам. Обобщено ключевые тенденции развития стартапов в мире и в Украине в 2015 году.

Ключевые слова: стартап, инновационная деятельность, стадии развития стартапа, виды стартапов, финансирование стартапа.

Startups as a special organizational structure of market of innovations

In the article the scientific and practitioners approaches to determination of the essence of economic categories «startup» are considered and their characteristic features are defined. Scientific approaches to classification stages of a startup and the essence of the individual stages are considered. The types of startups on classification criteria are directed. Key progress of startups trends in the world and in Ukraine in 2015 are generalized.

Keywords: startup, innovation activities, stage of development of a startup, types of startups, of a startup financing.

Постановка проблеми. Стрімкий розвиток інформаційних та мережевих технологій в сучасному глобалізованому світі, що дає змогу більш швидко обмінюватись інформацією та знаннями, призводить до змін у відносинах між суб'єктами господарювання в сфері інновацій. Зокрема, відкриває для будь-якого підприємства можливості для залучення до інноваційної діяльності додаткових учасників поза його межами. З цього приводу науковці зазначають про те, що «видозмінюються етапи розвитку інноваційної ідеї від лінійної, замкненої у межах підприємства («інноваційна ідея» – «інновація» – «інноваційний продукт») до більш розгалуженої, де втілення інноваційної ідеї в кінцевий продукт може проводитися паралельно на кількох підприємствах, а побічні продукти інноваційної діяльності (спін-оффи) можуть реалізовуватися окремо від основного напрямку діяльності підприємства» [1, с. 114]. Водночас, за відсутності власних ресурсів для здійснення інноваційної діяльності, підприємство має можливість «отримувати на ринку інновацій як повністю готові інновації (стартапи, спін-оффи), так і інноваційні ідеї, що потребують додаткового дослідження» [1, с. 115].

В сучасних умовах стартапи, будучи однією з нових форм ведення інноваційної діяльності, відіграють важливу роль у створенні інноваційної ідеї, знаходженні нових, нестандартних шляхів розвитку бізнесу. У розвинених країнах світу приділяється значна увага формуванню умов для розвитку стартапів, оскільки останні створюють робочі місця та роблять вагомий внесок в економічне зростання країни. Обґрунтування перспектив ефективного розвитку стартапів в Україні спонукає до ґрунтовного дослідження особливостей їх створення та стадій розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Більшість інформації, що стосується стартапів, має вигляд Інтернет-оглядів й статей, інтерв'ю та думок практиків, інвесторів і безпосередньо самих успішних стартаперів, які можуть поділитись власним досвідом у даному питанні. Зокрема, дану проблематику активно обговорюють та досліджують Пітер Тіль, Боб Дорф, Джирджи Вонг, Євелін Бучацький, Бен Казнок, Олександр Кардаков, Пол Грем, Олексій Мась, Дмитро Ставицький. Дослідженню стартапів присвячено праці таких науковців як: О. В. Корнух, Л. В. Маханько, О. Ф. Морозов, Р. П. Смоленюк, Н. І. Ситник, Є. В. Чазов. Однак, можна стверджувати про недостатнє наукове вивчення концептуальних основ створення і розвитку стартапів як особливої організаційної структури ринку інновацій.

Метою статті є узагальнення наукових підходів до трактування економічної сутності стартапу, його специфічних особливостей, видів та стадій розвитку.

Виклад основного матеріалу. Стартапи належать до фірм-посередників, які здійснюють свою діяльність на ринку інновацій. Вперше термін «стартап», який походить від англ. start-up – стартувати, запускати, з'явився в США у 1939 р. Даним терміном двоє американських студентів Хьюлетт і Паккард назвали власний невеликий проект. З часом цей стартап перетворився у величезну та успішну компанію, відому нині як Hewlett-Packard (HP).

В економічній літературі існує декілька схожих підходів до трактування терміну «стартап». В загальному, стартап-фірма – це щойно створена фірма (яка, можливо, навіть ще не є юридичною особою), що перебуває на початковій стадії

розвитку і будує свій бізнес на пошуку та початку впровадження наукових інноваційних ідей або нових технологій [2, с. 266]. Під стартапами також розуміють проекти, що займаються розробкою нових товарів або послуг, які знаходяться на стадії пошуку оптимальних бізнес-ідей, потребують капіталізації (фінансування) і розвиток яких відбувається в умовах невизначеності.

На думку Чазова Є. В., «стартап – це хороша можливість для тих, у кого є мрія створити щось, що буде приносити користь людям і прибуток автору. Стартап – це процес реалізації абсолютно нової бізнес-ідеї за короткі терміни при мінімальній кількості фінансових ресурсів» [3, с. 123]. Ситник Н. І. запропоновано визначати стартап «як тимчасову організацію з високим інтелектуальним потенціалом, призначену для побудови стійкої масштабованої бізнес-моделі шляхом реалізації ідеї у вигляді інноваційного продукту» [4, с. 65].

Багато дослідників вважають стартапом виключно високотехнологічні продукти, венчурний бізнес у сфері ІТ-технологій, бізнес в інтернеті, або ж інтернет-сайти, що відрізняються від інших певною «родзинкою». Така думка виникла в результаті спостережень за найбільш вдалими інтернет-стартапами (табл. 1).

Стартапи як особлива організаційна структура, створена з метою розробки та просування на ринок інноваційного продукту, є однією із форм підприємництва. Однак науковці зазначають про

наявність декількох принципових відмінностей стартапів від звичайного підприємництва, а саме:

1. У більшості випадків, у створенні стартапу беруть участь молоді люди, які є потенційними носіями інноваційних ідей;

2. Стартап засновує свою діяльність на інноваціях та інноваційних технологіях, найчастіше це ІТ-сфера та сфера послуг. Головне в стартапі – це ідея;

3. Стартапи не мають власного початкового капіталу. Капітал формується в основному інвесторами у вигляді зовнішніх інвестицій у даний проект;

4. Стартап постійно змінюється в процесі створення, причому зміни можуть стосуватися і самої суті проекту [3, с. 123];

5. Стартапи працюють в умовах високого ризику;

6. Стартап як організаційна структура є невеликою за розміром – його команда може складатися з 2–10 осіб;

7. Показником успішності стартапу є його продаж великій компанії чи його поглинання [4, с. 64–65].

Разом з тим, для будь-якого стартапу характерними є певні ознаки, специфічні риси, що пов'язані з його створенням і розвитком. Основними з них є такі:

1) бізнес-модель стартапу повинна володіти здатністю стати масштабованою – бути повтореною і максимально розширеною без внесення серйозних змін в ідею;

Таблиця 1. Найбільш успішні інтернет-стартапи [5, с. 27]

Назва	Характеристика
Wikipedia	найбільша інтернет-енциклопедія. Засновниками є Ларрі Сенгер та Джиммі Вейлз. Офіційне відкриття – 15 січня 2001 року
YouTube	найбільша база відеороликів. YouTube був заснований Чадом Герлі 14 лютого 2005 року
Flickr	один з найпопулярніших сервісів для зберігання фотографій. Flickr запустили у лютому 2004 року компанією Ludicorp.
Kwambio	програмне забезпечення, що дозволяє легко закачувати з телефону або ноутбука файли в 3D-принтер. Навколо такого сервісу розробники побудували цілу платформу, на якій будь-який дизайнер може легко відкрити власну торгову точку і продавати через неї свої 3D-моделі. Сервіс Kwambio Усов і Ко запустили в жовтні 2014 року.
Petcube Camera	невеликий куб, оснащений веб-камерою, динаміками, мікрофоном і лазерною указкою. Куб через інтернет зв'язується зі смартфоном власника, який отримує можливість спостерігати за домашніми вихованцями, подавати команди і грати з ними, переміщуючи указку. Компанія PetcubeInc. була заснована у вересні 2012 року.
Twitter	платформа створена Джеком Дорсі у 2006 році для обміну короткими повідомленнями.
Facebook	найпопулярніша соціальна мережа у світі, що почала працювати 4 лютого 2004 року як мережа для студентів деяких американських університетів. Засновником та головою сервісу є Марк Цукерберг.
ВКонтакте	найбільша соціальна мережа у Європі після Facebook. ВКонтакте почала працювати 10 жовтня 2006 року і спочатку позиціонувалася як соціальна мережа для випусників російських вузів (своєрідний аналог американській Facebook).

2) новизна і унікальність ідеї, орієнтованість на розроблення абсолютно нового, інноваційного продукту, що задовольняє певні потреби ринку. Разом з тим, іноді цілком успішними стартапами можуть стати і проекти зі «скопійованими» ідеями за умови їх правильної адаптації до ринку окремої країни;

3) висока швидкість розвитку проекту і максимально ефективно просування компанії на ринку, здатність приносити запланований прибуток в короткі терміни. Середній термін створення стартапів становить 3–4 місяці, а у випадку високо-технологічного бізнесу – до року [4, с. 65];

4) стартап – це нове підприємство, а також проект, який може взагалі не бути зареєстрований у відповідних органах влади;

5) мінімальні витрати ресурсів з боку авторів стартапу;

6) тимчасовість існування: через декілька років успішний стартап перетворюється на повноцінну компанію, продається чи стає підрозділом іншої компанії;

7) нестійке становище на ринку і невизначеність існування.

Ситник Н. І. акцентує увагу на такій важливій ризік-факторі стартапу як високий інтелектуальний потенціал команди засновників. Підтвердженням останнього слугує той факт, що за оцінками західних експертів, майже 100 % вартості стартапу базується на його інтелектуальній власності. Без інтелектуального ресурсу, як ключового для розвитку стартап-ідеї, немає потреби в фінансових та матеріальних ресурсах на подальших стадіях існування стартапу [4, с. 65].

Стартап-компанії, як і звичайні новостворені підприємства, проходять певні стадії свого становлення та розвитку. Однак кожна з цих стадій принципово відрізняється від стадій життєвого циклу підприємства, оскільки в їх основі є зміна інноваційної поведінки стартапу. Опрацювання наукових джерел засвідчує, що серед науковців немає одностайності стосовно кількості стадій розвитку стартапу. Найчастіше зустрічається класифікація, згідно з якою стартап проходить у своєму розвитку 5 стадій: посівну стадію (seed stage), стадію запуску (startup stage), стадію зростання (growth stage), стадію розширення (expansion stage) і стадію «виходу» (exit stage). Дану класифікацію охарактеризовано такими науковцями як, А. В. Панков [1, с. 116] і А. О. Князевич [6, с. 135]. УК «АЛЬЯНС. ВЕН-

ЧУРНИЙ БІЗНЕС», що займається венчурним фінансуванням та інвестуванням в інноваційні проекти, використовує при роботі класифікацію, згідно якої стартап проходить 6 стадій розвитку: SEED – «посівна» стадія (або «долина смерті», оскільки саме на цій стадії найбільше стартапів не реалізуються або через брак фінансування, або через неактуальність самої ідеї, або через нестачу досвіду автора); STARTUP («стартап»); EARLYSTAGE, EARLYGROWTH («раннє зростання»); EXPANSION («розширення»); MEZZANINE – «проміжна» стадія; EXIT («вихід») [3, с. 125–126]. Підходи інших дослідників до класифікації стадій розвитку стартапів відображено в табл. 2.

«Веб-студія «Startup creation», яка займається розробкою стартапів, виходячи з концепції взаємодії автора із розробниками, виділяє наступні етапи у розробці стартапу:

1) Ідея стартапу – відбувається обговорення концепції проекту в цілому, проведення загальної оцінки вартості та термінів реалізації проекту;

2) Етапи реалізації проекту – відбувається розбиття проекту на окремі етапи, в кожному з яких розробниками будуть виконуватись технічні завдання (далі – ТЗ);

3) Підготовка ТЗ на перший етап – розроблене ТЗ узгоджується розробниками з автором проекту, який згодом вносить в нього свої корективи;

4) Реалізація першого етапу – головне завдання полягає в тому, щоб запустити проект максимально швидко та у спрощеному вигляді (так як його потрібно буде оптимізувати до споживача). Після його завершення проект вже починає працювати;

5) Реалізація решти етапів створення стартапу – проект розвивається і нарощується в реальному часі, враховуючи побажання користувачів й автора, поки не буде повністю реалізована вся його концепція в рамках вихідної ідеї;

6) Подальша модернізація – успішний стартап продовжує розвиватися навіть після повної реалізації вихідної ідеї. Це може відбуватись відразу або через якийсь час [3, с. 123–124].

Таким чином, можна стверджувати про наявність в наукових працях та серед практиків декількох різних підходів до класифікацій стадій розвитку стартапу. При цьому слід зазначити про те, що кожен стартап має свій індивідуальний шлях розвитку і неможливо задати для всіх одну систему етапів, по яким він буде розвиватись. Кількість етапів, які він проходить, залежить

Таблиця 2. Підходи до класифікації стадій розвитку стартапів

Дослідник	Перелік стадій розвитку стартапів	Коротка характеристика окремих стадій
Морозов О. Ф. [7]	Посівна стадія	Формується концепція подальшого розвитку компанії, що включає в себе: пошук ідеї, збір та аналіз первинної інформації по ринку, галузі та споживачам. Головним завданням, що вирішується, є забезпечення створення інноваційного продукту, розробка бізнес-плану, проектної документації, підбір керівного складу. Характерними особливостями є відсутність операційної діяльності та надходжень коштів, а лише їх витрачання.
	Рання стадія	Розроблені бізнес стратегії у вигляді кінцевого варіанту бізнес-плану, визначені керівні посади, створений прототип і запущене дослідне виробництво, формуються перші партнерські зв'язки з постачальниками та дистриб'юторами. Вживаються заходи щодо розповсюдження інформації про стартап серед інвесторів, експертів та платоспроможної цільової аудиторії для отримання відгуків про продукт і подальшого його доопрацювання. Отримання відгуків здійснюється шляхом проведення тестування, опитування, через мережу Інтернет, або через локалізовані спеціалізовані установи.
	Початкове зростання	Основною метою поведінки стартапів є завершення першого виробничого циклу та початок реалізації. На цій стадії: <ul style="list-style-type: none"> • сумарний грошовий потік стає позитивним; • відбувається дифузія продукту на ринок із врахуванням уподобань споживачів; • значно активізується інноваційна поведінка компанії по причині вступу останньої у конкурентну боротьбу за долю ринку.
	Сталий розвиток	Компанія закріплює свої позиції на ринку та збільшує обсяг продажів. Основними завданнями, що потребують вирішення, є утримання та розширення ринку, освоєння нових видів діяльності, оптимізація операційної діяльності.
Олександр Кардаков (корпорація Inkom) [8]	початковий капітал	В основі виокремлення стадій є потреба у фінансових ресурсах для розвитку стартапу. «На першому етапі ресурсами розробникам допомагають близькі. Далі – стартап може потрапити до бізнес-інкубатору або бізнес-акселератору. Після цього стартап може отримати венчурний капітал для другого раунду свого розвитку. А далі – стратегія виходу (IPO або продаж бізнесу великій компанії)». Активна фаза життя стартапу становить до 10 років.
	рання стадія	
	пізня стадія	
	стратегія виходу на масовий ринок	
Пол Грем [9]	Стадія зародку і повільного зростання	засновник намагається зрозуміти, в якому напрямку рухатися;
	Стадія стрімкого зростання	засновник, нарешті, знаходить і створює продукт, затребуваний багатьма людьми;
	стадія переходу від успішного стартапу до великої компанії	розвиток компанії сповільнюється через обмеження ринку.
Смоленюк Р. П. [2, с. 266–267]	Стадія стартапу – Pre – startup	часовий період, що триває від моменту зародження ідеї до виходу товару на ринок.
	Стадія стартапу – Pre – seed	стадія, коли вже є ідея і чітке розуміння що саме треба покупцям, проте ще немає чіткого уявлення про те, як цю ідею краще реалізувати технічно і як її слід просувати, щоб вона принесла гроші, або ж є, але тільки в узагальненому вигляді.
	Стадія стартапу – Seed	вивчається ринок, формується план стартапу, складається і виконується технічне завдання, створюється і тестується прототип, йде пошук перших інвесторів і підготовка проекту до запуску

від специфіки самого стартапу та сфери, в якій він працює. Разом з тим, успішність реалізації будь-якого стартапу насамперед залежить від достовірності, точності обґрунтування автором

ідеї стартап–проекту. Останнє передбачає чітке формулювання мети реалізації проекту, обґрунтування цільової аудиторії та суті того, що змінить продукт в житті клієнтів, яка його відмінність і які переваги порівняно з тими, що вже існують тощо. Водночас, важливо пам'ятати, що на більш пізніх стадіях розвитку стартапу успішність його реалізації значною мірою залежить від якості організації взаємин з іншими гравцями ринку.

Враховуючи той факт, що стартапи різняться між собою, в наукових працях наводиться їх класифікація за певними ознаками [4, с. 67]:

1) За ступенем новизни продукту стартапу: стартапи, що розробляють радикально інноваційні продукти; стартапи, що розробляють інкрементально інноваційні (поліпшуючі) продукти;

2) За галуззю діяльності: стартапи в галузі ІТ, робототехніки, електроніки, телекомунікацій, комп'ютерної техніки, енергетики, екології, медицини і т. п.;

3) За ключовими клієнтами: стартапи, продукт яких орієнтований на фізичних осіб (B2C); стартапи, продукт яких орієнтований на юридичних осіб (B2B);

4) За зв'язком з існуючими компаніями: незалежні стартапи (належать стартапи, що створюють і розробляють новий продукт поза межами існуючих компаній); афілійовані стартапи (внутрішні організаційні структури великих компаній, діяльність яких спрямована на розробку важливого для компанії інноваційного продукту);

5) За потребами, на задоволення яких орієнтовані стартапи:

– стартапи, орієнтовані на задоволення потреб фізичних осіб;

– стартапи, орієнтовані на задоволення потреб юридичних осіб;

– стартапи, орієнтовані на задоволення технічних потреб на існуючому ринку;

– стартапи, орієнтовані на задоволення технічних потреб на новому ринку.

За характером продукту і ринку збуту можна виділити такі види стартапів як:

1. «Стартапи–клони», до яких належать вітчизняні розробки, що повторюють успішні світові проекти, які вже довели свою перспективність.

2. «Темні конячки» – запуск абсолютно нових проектів на ще не вивченому ринку. Такі стартапи є і найбільш ризиковими і, одночасно, потенційно прибутковими.

3. «Загарбники ринку» – стартапи, які впроваджують на наявний ринок свій новий продукт і витісняють конкурентів, або виділяють і захоплюють новий сегмент на ринку, зокрема за рахунок хорошої цінової переваги товару або послуги.

На сьогодні стартапи досягли значного розвитку в США і в деяких країнах Європи та східної Азії. Зокрема, найбільшим конкурентом Кремнієвої долини являється столиця Великої Британії – Лондон. У місті, за оцінками експертів, працює більше як 3000 стартапів, в той час як в Україні в цілому їх кількість становить близько 2000. В Берліні нараховується як мінімум 2000 активних високотехнологічних стартапів. За оцінками міжнародної консалтингової компанії McKinsey, до 2020 року стартапи із одного лише Берліну здатні створити близько 40 тис. нових робочих місць [10].

Стосовно напрямків розвитку стартапів у 2015 р., управляючий партнер AVentures Є. Сисоєв зазначає про те, що на першому місці були наступні:

– hardware–проекти, що працюють в сфері технологій. Завдяки таким стартапам отримано доступ до 3D–друку, дронів й багатьох інших електронних девайсів;

– bigdata – управління великими масивами даних, а також використання даної інформації на потреби бізнесу і зростання компаній;

– доповнена реальність;

– фінансові послуги – стартапи, що дають змогу провести фінансові операції в найкоротші терміни;

– медицина – стартапи, що спрямовані на вирішення проблем лікування хвороб людей. Наприклад, додатки, що дають можливість відслідковувати біологічні показники організму або платформи, які надають змогу обрати лікаря й отримати лікування в будь–якому місці світу;

– штучний інтелект – стартапи, що займаються розробкою роботів, здатних виконувати нові завдання і функції;

– навчання – стартапи, що працюють над створенням платформ, які дають можливість отримувати знання дистанційно або очно практично у будь–якій сфері.

Іншим трендом 2015 року стало відкриття стартап–віз одразу кількома країнами світу. У червні з'явилася інформація про відкриття програми FrenchTechTicket у Франції, а у жовтні відповідний напрямок було запущено в Ізраїлі

Керівник інвестиційного напрямку Digital Future В. Компанієць зазначає про зростання інвестицій

у фінансові технології, аналітику, штучний інтелект і «Deep Learning». Ще однією особливістю розвитку стартапів на світовому ринку стало збільшення кількості інвесторів в цілому і частки інвесторів–жінок зокрема. Така тенденція, на думку експертів, буде продовжуватись і в майбутньому [11].

Стосовно України, слід зазначити про те, що розвиток стартапів є дещо повільним, хоча й спостерігається позитивна динаміка. Зокрема, у 2015 р. ринок стартапів зріс на 20–30 %, порівняно з попереднім роком. Іншою позитивною тенденцією є зростання частки українських інвестицій у стартапи на 30 % за рахунок створення у 2014–2015 рр. українських інвестиційних структур. Тільки у 2014 р. на український ринок вийшли 10 нових інвесторів. В майбутньому у цьому секторі, за прогнозами експертів, слід очікувати зростання активності міжнародних інвестиційних структур [4, с. 64]. Тобто, можна стверджувати про те, що стартапи мають величезні перспективи для розвитку на вітчизняному ринку інновацій. Однак, останнє можливо за умови створення належних умов для їх створення, зростання, а також фінансування, враховуючи вид стартапу, стадії його становлення тощо.

Висновки

Таким чином, стартап виступає новою перспективною формою ведення інноваційної діяльності та бізнесу. У результаті дослідження визначено, що в основі стартапу є інноваційна ідея, яка в майбутньому може стати товаром на ринку інновацій. Встановлено, що найбільш характерними ознаками стартапу також являється високий рівень ризику, тимчасовість існування та потреба в зовнішніх інвестиціях. Науковці класифікують стартапи за такими ознаками як: за ступенем новизни продукту; за галуззю діяльності; за ключовими клієнтами; за зв'язком з існуючими компаніями; за потребами, на задоволення яких вони орієнтовані.

На сьогоднішній день розвиток стартапів сприяє зростанню інноваційної активності підприємств, зниженню рівня безробіття, розвитку малого бізнесу в країні, зростанню виробництва наукоємної продукції та ВВП країни. Враховуючи той факт, що на певній стадії розвитку стартап потребує фінансової підтримки зовні, перспективою подальших досліджень є питання фінансування стартапів.

Список використаних джерел

1. Панков А. В. Особливості ведення інноваційної діяльності в умовах впровадження парадигми відкритих інновацій / А. В. Панков // Актуальні проблеми економіки. 2013. – № 9 (147). – С. 113–118.
2. Смоленюк Р. П. Створення бізнес–інкубатора в структурі технопарку для підвищення потенціалу людського капіталу / Р. П. Смоленюк // Сталий розвиток економіки. – 2014. – № 1. – С. 261–268.
3. Чазов Є. В. Стартап як нова форма ведення бізнесу / Є. В. Чазов // Наукові праці НУХТ – 2013. – № 52. – С. 122–128.
4. Ситник Н. І. Концептуальні основи стартапів: їх сутність і класифікація / Н. І. Ситник // Бізнес інформ. – 2016. – № 8. – С. 64–68.
5. Корнух О. В. Стартап як прогресивна форма інноваційного підприємництва / О. В. Корнух, Л. В. Маханько // Інвестиції: практика та досвід. – 2014. – № 23. – С. 26–30.
6. Князевич А. О. Ринок інновацій у складі інноваційної інфраструктури країни / А. О. Князевич // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2015. – № 3. – С. 129–139. – Режим доступу: http://mmi.fem.sumdu.edu.ua/sites/default/files/mmi2015_3_129_139.pdf
7. Морозов О.Ф. Дослідження інноваційної поведінки стартап компаній [Електронний ресурс] / О. Ф. Морозов, Б. І. Тринадцятко. – Режим доступу: <http://konfkafmen.kpi.ua/proc/article/view/43161/39728>
8. Дабра А. 100 тисяч за ідею. Стартаперам роздають гроші. [Електронний ресурс]. / А. Дабра, С. Климович – Режим доступу: http://texty.org.ua/pg/article/editorial/read/47932/100_tysach_zajdeju_Startaperam_rozdajut_groshi
9. У гонитві за зростанням. Правила стартапів від Пола Грема. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ipress.ua/ljlive/u_gonytvi_zazrostannyampravyla_startapiv_vid_pola_grema_9006.html
10. Мишко С. Колыбель для бизнеса: на что рассчитывать в Европе украинским стартапам. [Електронний ресурс]. / С. Мишко. // Forbes. – 2016. – № 1. – Режим доступу: <http://forbes.net.ua/magazine/forbes/1408201-kolybel-dlya-biznesa-na-chtorasschityvat-v-evrope-ukrainskim-startapam>
11. Северова И. Стартап–итоги 2015 года: Украина и мир. [Електронний ресурс] / И. Северова. – Режим доступу: <http://ubr.ua/market/startup-time/startup-itogi-2015-goda-ukraina-i-mir-368926>

О.А. ОСТРОВСЬКА,
к.е.н., доцент кафедри корпоративних фінансів і контролінгу,
Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана
В.Г. ПЕХОТИНА,
магістрант Магістерської програми «Фінансовий менеджмент у сфері бізнесу»,
Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана

Альтернативні Системи збалансованих показників в інноваційному розвитку вітчизняного підприємництва

У статті обґрунтовано місце стратегічного фінансового менеджменту в забезпеченні інноваційного розвитку сучасних підприємств. Висвітлено зміст методів стратегічного менеджменту компаній, що базуються на Системах збалансованих показників. Проведено порівняльний аналіз різноманітних Систем збалансованих показників із визначенням їх переваг та недоліків. Запропоновано як універсальну та оптимальну для застосування національним менеджментом Систему – *Balanced Scorecard* Нортон – Каплана в поєднанні з показником *EVA*.

Ключові слова: стратегічний фінансовий менеджмент, інноваційний розвиток підприємства, ефективність діяльності підприємства, ключові показники ефективності (KPI); збалансована система показників (BSC); показник *EVA*.

О.А. ОСТРОВСКАЯ,
к.э.н., доцент кафедры корпоративных финансов и контроллинга,
«Киевский национальный экономический университет им. Вадима Гетьмана»
В.Г. ПЕХОТИНА,
магистрант Магистерской программы «Финансовый менеджмент в сфере бизнеса»,
Киевский национальный экономический университет им. Вадима Гетьмана

Альтернативные Системы показателей в инновационном развитии отечественного предпринимательства

В статье обосновано место стратегического финансового менеджмента в обеспечении инновационного развития современных предприятий. Рассмотрена сущность методов стратегического менеджмента компаний, которые основаны на Системах сбалансированных показателей. Проведен сравнительный анализ различных Систем сбалансированных показателей с определением их преимуществ и недостатков. Предложено в качестве универсальной и оптимальной для использования отечественным менеджментом Систему – *Balanced Scorecard* Нортон – Каплана в комплексе с показателем *EVA*.

Ключевые слова: стратегический финансовый менеджмент, инновационное развитие предприятия, эффективность деятельности предприятия, ключевые показатели эффективности (KPI); Сбалансированная система показателей (BSC); показатель *EVA*.

О. OSTROVSKA,
Ph.D., Cand. Sc., Assoc. Prof., Senior Lecturer of the Corporate Finance and Controlling Department,
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman
V. PEKHOTINA,
Master Student of Master Program «Corporate Financial Management»,
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

Alternative Balanced Scorecards in innovative development of domestic businesses

The position of Strategic Financial Management in providing innovative development of modern enterprises has been substantiated in the article. The Essence of the methods of Strategic Management of Companies based on the Balanced Scorecards has been considered. A comparative analysis of various systems of Balanced Scorecard with determination their advantages and disadvantages has been conducted. The Balanced Scorecard by Norton&Kaplan combined with the indicator *EVA* is suggested as universal and the best system for use by domestic management of enterprises.

Keywords: Strategic Financial Management, Innovation Development of Enterprise, the Effectiveness of the Company, Key Performance Indicators (KPI); Balanced Scorecard (BSC); indicator *EVA*.

Постановка проблеми. Підвищення ефективності діяльності та забезпечення інноваційного розвитку суб'єктів підприємництва завжди були актуальними проблемами стратегічного фінансового менеджменту. В сучасних українських реаліях вагомість даної проблематики особливо зростає. Це пов'язано з посиленням, за умов ринкової економіки, конкурентної боротьби виробників як на національних, так і на іноземних ринках. Уміння успішно протистояти міжнародному товаровиробнику, максимальне задоволення споживчих вимог, та, водночас, інтересів власників підприємства, є досить складним завданням, що стоїть перед фінансовим менеджером. Саме розробка та реалізація стратегії, яка б передбачала не лише здійснення результативної, а й ефективної господарської діяльності на основі інноваційного розвитку, має стати напрямом вирішення даної проблеми. Дієву допомогу цьому надають інструменти стратегічного менеджменту – різноманітні моделі KPI, особливо такі, що базуються на Системах збалансованих показників.

Аналіз останніх досліджень та публікацій.

У сучасному менеджменті дедалі більше уваги приділяється вивченню напрямів підвищення ефективності діяльності підприємства. Якщо близько 20 років тому цими питаннями займалися переважно західні вчені, які зробили вагомий внесок у розвиток стратегічного менеджменту (зокрема, такі як: К. Адамс, Р. Каплан, Ф. Котлер, Д. Крос, Р. Ланч, Д. Макнейр, Л. Мейсел, Д. Нортон, П. Робертс, К. Хьюберт тощо), то зараз, незважаючи на широкий спектр досліджень та винаходів вищезгаданих іноземних науковців, сучасні українські вчені (такі, як: Д. Демиденко, Е. Козловська, Л. Малярець, О. Олексюк, А. Штеревея Е. Яковлева, та ін.) намагаються адаптувати (модифікувати) розроблені за кордоном методики до сучасного стану розвитку українського підприємництва.

Метою статті є: за результатами аналізу слабких та сильних сторін сучасних збалансованих систем KPI розробити практичні рекомендації щодо застосування оптимальної моделі, що надаватиме найбільший економічний ефект для покращення діяльності та забезпечення інноваційного розвитку національних господарюючих суб'єктів.

Виклад основного матеріалу. Фінансовий менеджмент автори дослідження визначають як систему управління фінансовими ресурсами з

метою максимізації вартості компанії та мінімізації ризику неплатоспроможності. Цільовим завданням управління корпоративними фінансами вважаємо отримання найбільшої вигоди від функціонування підприємства в інтересах його власників.

До основних функцій підсистеми управління фінансами в системі управління підприємством віднесемо:

- внутрішньо фінансове планування;
- аналіз і оцінка фінансового стану;
- управління оборотними коштами та ліквідністю;
- управління інвестиційним портфелем;
- управління структурою капіталу;
- управління фінансовими ризиками;
- інші.

Виходячи з наведених функцій, можемо визначити рівень фактичної та оптимальної (цільової) результативності підприємницької діяльності. Фактична результативність виступає важливим чинником при прийнятті фінансових рішень його стейкхолдерами. Результати аналізу дозволяють менеджменту підприємства оцінити перспективи розвитку, врахувати всі потенційні ризики, а також проаналізувати ефективність обраної стратегії.

В останні роки в західній економічній літературі дедалі частіше можна зустріти критику традиційних фінансових показників як основи для прийняття управлінських рішень, оскільки джерелом для їх розрахунку слугують дані бухгалтерського обліку та фінансової звітності. Критика спрямована на ретроспективний характер таких показників, що значно зменшує їхню цінність для прийняття стратегічних управлінських рішень. З практичної точки зору більш значущими в сенсі аналізу функціонування підприємства стають адекватні сучасним умовам ведення бізнесу методики вимірювання результативності діяльності. Особливого поширення останніми десятиріччями набувають методики KPI, що розвинулись до Збалансованої системи показників – Balanced Scorecard (далі – ЗСП, BSC).

Система збалансованих показників є методикою управління компанією по цілях. Винахідником системи управління по цілях є Пітер Друкер. П. Друкер стверджував, що менеджери повинні уникати «пасток часу», коли вони залучені в процес вирішення поточних щоденних завдань, оскільки це призводить до того, що вони починають забувати виконувати завдання, спрямовані на досягнення результатів (цілей) [1].

ІННОВАЦІЙНО–ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

Найвідомішими моделями BSC, що набули широкого використання у закордонній аналітичній практиці, є такі, що зведені авторами дослідження в таблиці.

Найбільш актуальною на сьогоднішній момент концепцією стратегічного управління є Збалансована система показників – Balanced Scorecard Р. Каплана і Д. Нортон. BSC є системою управління компанією, що забезпечує планомірну реалізацію її стратегічних цілей, їх інтерпретацію на мову операційного управління та контроль над реалізаці-

єю стратегії, що базується на основі використання ключових показників діяльності підприємства.

Як зазначав Р. Каплан та Д. Нортон, передумовою виникнення системи збалансованих показників було прагнення керівництва західних компаній посилити управлінську функцію за рахунок органічного узгодження інтересів різних груп: акціонерів, споживачів, партнерів, кредиторів. Для того, щоб реалізувати подібну багатовекторну політику управління бізнесом, необхідно мати комплексну систему стратегічних цілей і ключових показників діяльності підприємства.

Порівняльна характеристика Моделей оцінки ефективності підприємства (розробка авторів дослідження)

№	Назва Моделі	Рік розробки	Переваги Моделі	Недоліки Моделі
1	Balanced Scorecard (Збалансована система показників)	1992р., Р. Каплан, Д. Нортон	Орієнтація на підприємства різних розмірів / галузей; висока точність; легкість в адаптації; досягнення стратегічних планів по чотирьох проекціях; повна прозорість системи.	Високий ризик невірного вибору показників / визначення їх взаємозв'язків; трудомісткість процесу правильного вибору показників.
2	Модель стратегічних карт	1992р., Л. Мейсел	Високий рівень гнучкості; аналіз усіх поточних завдань; соціальний характер моделі; можливість оцінки інновацій.	Вузька сфера застосування (переважно сфера послуг); можливий дисбаланс у бік кадрового потенціалу; високий ризик не правильного вибору показників.
3	«EP2M» (Effective Progress and Performance Measurement)	1993р., С. Адамс та П. Робертс	Помірна гнучкість моделі; врахування як мікро-, так і макро- клімату; формує корпоративну культуру, яка постійно змінюється (модернізується).	Високий ризик невірного вибору коефіцієнтів; відсутність фінансової перспективи; чітко не відстежується причинно-наслідковий зв'язок; відсутність будь-якого прояву формалізації.
4	Система збалансованих показників	2008р., Д. Парментер	Довгостроковий, соціальний характер моделі.	Великий об'єм показників (10/80/10); трудомісткість впровадження моделі.
5	(Total Performance Scorecard) Універсальна система показників діяльності	2003р. – Хьюберт К. Рамперсад	Асоціативна модель; достатня гнучкість системи; збалансованість цілей учасників; всеохоплюючий характер; досягається максимальний рівень відповідальності робітників.	Трудомісткість; ризик зловживання учасниками процесу.
6	Збалансована система показників	2011р., Х. Фрідаг, В. Шмідт	Принцип децентралізації; колективний рух поставлених цілей; наявність системного ефекту.	Неможливість процесу каскадування BSC до рівня окремих партнерів; складний контроль дотримання моделі
7	EFQM (European Foundation for Quality Management)	1991р. Європейський фонд менеджменту якістю	Модель є універсальною для всіх і не потребує змін у процесі використання; бенчмаркінг; розрахована на поточні та майбутні потреби сторін.	Не піддається змінам в процесі зміни орієнтирів; більш традиційний характер.
8	Модель «Стейкхолдер»	Початок 2000-их років	Підтримка конкурентних переваг; можливість оцінити рівень задоволеності кожного з учасників; досягається максимальна додана вартість для кожної групи «стейкхолдерів».	Вузька спрямованість; не врахування багатьох чинників; потребує власних зусиль від організації щодо налагодження моделі «під себе».

чових показників, добре збалансовану систему стратегічного вимірювання [2].

Збалансована система показників свого часу набула ознак інноваційної схеми, яка зберігає основні фінансові параметри, включає в сферу аналізу показники стратегічного розвитку компанії, оціночні індикатори його стану в майбутньому з врахуванням перспектив та ініціатив, відповідальних за досягнення певного показника. За Нортеном і Капланом BSC включає в себе 4 перспективи: фінанси, клієнти, внутрішні бізнес-процеси, навчання та розвиток. Кожний напрям формалізується у вигляді цілісної стратегічної карти, що містить інформацію про задачі, індикатори, цільові орієнтири та способи їх досягнення. Стратегічна карта являє собою Схему, що описує стратегію у вигляді набору стратегічних цілей та причинно-наслідкових зв'язків між ними. Таким чином, процес побудови стратегічної карти робить стратегію «прозорою», а використання стратегічної карти забезпечує ефективність реалізації стратегії організації.

В рамках викладеного підходу авторами статті проілюстровано приклад розробленої для вітчизняного підприємства в сучасних реаліях стратегічної карти. Об'єктом дослідження обрано українську телекомунікаційну компанію, оператора мобільного зв'язку й Інтернет-провайдера ПрАТ «Київстар» (див. рисунок).

Упровадження збалансованої системи показників означає масштабну перебудову всього процесу реалізації організаційної стратегії. У зв'язку з цим важливими є дві обставини. По-перше, застосування збалансованої системи показників – це процес не розробки стратегії, а її реалізації, що передбачає наявність на підприємстві вже чітко сформульованої стратегії. По-друге, систему збалансованих показників треба розглядати не стільки як систему показників, скільки як всеохоплюючу систему управління. При її впровадженні не слід також намагатися систематизувати в тій чи іншій формі монетарні і немонетарні показники.

Наслідком упровадження BSC має стати широка перебудова здійснення корпоративної стратегії і тактики, що іноді займає час до 9-ти місяців. На заключному етапі важливо підписати акт про завершення впровадження BSC.

Слід звернути увагу на типові помилки в розробці і впровадженні BSC: спроби імплементації

західної методики без відповідної її адаптації до сучасних вітчизняних умов господарювання; ігнорування індивідуальності свого підприємства; недооцінка навчання і росту; відсутність «акціонерів» у показниках; покладання відповідальності на менеджерів середньої ланки і виведення з її поля менеджерів вищої ланки.

BSC-Модель Лоренца Мейсела має ту ж назву, що і модель Нортена–Каплана. Л. Мейсел визначає також чотири перспективи, на основі яких має бути оцінена бізнес-діяльність [3]. В свою чергу, автор замість перспективи Навчання і росту пропонує використовувати перспективу Трудових ресурсів. У ній оцінюють Інновації, а також такі фактори, як Освіта та навчання, Розвиток продукції і послуг, Компетентність і корпоративна культура. Таким чином, відмінність між двома моделями є мінімальною, а за змістом та можливим кінцевим результатом моделі є ідентичними.

Модель С. Адамса і П. Робертса «EP2M» (Effective Progress and Performance Measurement) перекладається як «Оцінка ефективності діяльності та зростання». Згідно з концепцією Адамса–Робертса, підприємству необхідно діяти в чотирьох напрямках:

У зовнішньому середовищі – обслуговування споживачів і задоволення попиту;

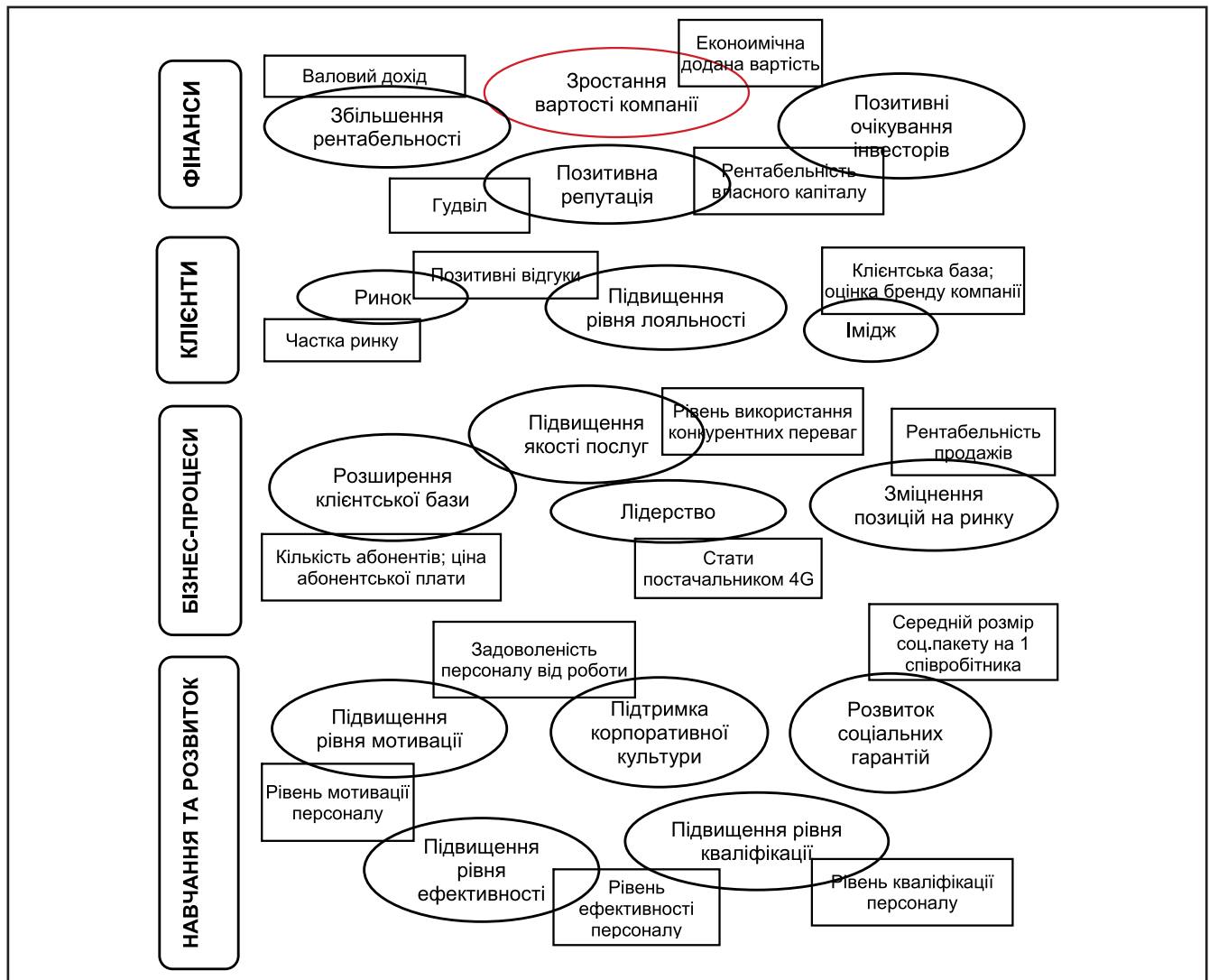
У внутрішньому середовищі – підвищення ефективності і продуктивності;

Зверху донизу в організаційній ієрархії – поширення й адаптація загальної стратегії компанії на всі нижні рівні організаційної структури, стимулювання змін;

Знизу доверху в організаційній ієрархії – посилення впливу акціонерів і розширення свободи дій працівників.

Відповідно до моделі Адамса–Робертса, система оцінки діяльності підприємства повинна бути спрямована як на реалізацію стратегії, так і на вироблення організаційної культури, в якій постійні зміни є нормою. Ефективна система оцінки забезпечує якісний контроль і швидкий зворотній зв'язок. З точки зору авторів моделі, стратегічний менеджмент включає дві послідовні фази: формулювання стратегії (дозволяє визначити «що робити?») і її впровадження (організаційний процес, що допомагає зрозуміти «як робити?»), а також сприяє розвитку управлінських здібностей [4].

Незважаючи на те, що згідно з цією моделлю особливе місце надане формуванню корпора-



BSC в поєднанні з EVA (розробка авторів дослідження)

тивної культури, концепція Адамса–Робертса не має чітко вираженої формалізації та, на відміну від стратегічних карт Р. Каплана та Д. Нортон, не надає домінуючого значення фінансовим результатам діяльності.

Дослідимо **Систему збалансованих показників Девіда Парментера**. Спираючись на класичну BSC, Д. Парментер пропонує доповнити її двома перспективами: «Задоволеність співробітників» і «Навколишнє середовище / суспільство». Автор моделі вважає, що «наявність окремої складової, присвяченій задоволеності працівників, дозволяє зробити акцент на важливості оцінки таких ключових факторів мотивації, як частота і регулярність визнання досягнень персоналу (наприклад, скільки разів працівників вшанували на цьому тижні, протягом минулих тижнів, в цьому місяці)» [5]. Наявність такої складової підтримує необхідність проведення опи-

тувань на тему задоволеності співробітників на базі ковзної вибірки. Складова «Навколишнє середовище / суспільство» має допомогти Відділу управління людськими ресурсами у створенні образу привабливого роботодавця. Крім того, виключно високо цінується стійкі довгострокові зв'язки з суспільством як на регіональному, так і на державному рівні. Ініціативи в цій сфері роблять також сприятливий вплив на позитивне ставлення споживача до підприємства.

Особливістю BSC Парментера є чіткий розподіл показників:

- KRI ключові показники результативності (показують загальний стан справ – 10);
- PI виробничі індикатори (показує те, що треба зробити – 80);
- KPI ключові показники ефективності (підказують шляхи можливого підвищення продуктивності – 10).

Рамперсад К. Хьюберт визначає свою систему **Total Performance Scorecard (TPS)** як систематичний процес безперервного, послідовного та регулярного удосконалення, розвитку та навчання, який спрямований на стійке зростання результатів діяльності співробітників і організації в цілому. Удосконалення, розвиток і навчання – три базові складові даної цілісної теорії менеджменту. Вони тісно пов'язані один з одним, між ними повинен підтримуватися баланс. Система TPS складається з п'яти наступних елементів [6]:

1. Особиста система збалансованих показників (PBSC).

2. Організаційна система збалансованих показників (OBSC).

3. Загальний менеджмент на основі якості (Total Quality Management, TQM).

4. Управління результативністю (Performance Management) і управління компетенціями (Competence Management).

5. Цикл навчання Колба (Kolb's Learning Cycle).

Мета цього підходу, за словами Рамперсада К. Хьюберта, полягає в досягненні максимального рівня відповідальності та відданості співробітників, а також в заохоченні індивідуального навчання, групового навчання і розвитку творчих здібностей (креативності). Виходимо з того, що, якщо особисті цілі співробітника беруться до уваги, то він буде працювати і мислити відповідно до прийнятих організацією цілей. Важлива відмінність від усіх інших концепцій полягає в тому, що TPS являє собою цілісну систему менеджменту, покликану надихати співробітників. У концепції TPS точкою відліку вважаються цілі особистості. Особливістю Моделі є абсолютне виключення ризику асиметрії інформації, яка часто призводить до незбалансованості інтересів учасників процесу.

Згідно зі **Збалансованою системою показників ефективності Х. Фрідага і В. Шмідта**, в центрі уваги знаходиться інтелектуальний капітал, який в даний час набуває все більшої значущості і стає дієвою силою розвитку. На цьому тлі особисті цілі учасників стають відправною точкою BSC [7]. Спільними зусиллями люди визначають загальні орієнтири, описують стратегічні цілі, сфери розвитку потенціалів, зміст тематичних програм, що забезпечує реалізацію обраних напрямків. На відміну від моделі TPS, в концепції Фрідага – Шмідта індивідуальна мотивація віддається на другий план, а її замінює розуміння

важливості та необхідності спільного колективного руху поставлених цілей.

У **Моделі ділової переваги EFQM (European Foundation for Quality Management)**, як і в системі збалансованих показників, прийнятий цілісний підхід до розуміння діяльності та передбачається, що інтереси різних груп і зацікавлених сторін враховуються одночасно. BSC Нортон–Каплана є дуже цінною в якості стратегічної моделі для менеджерів вищої ланки, але вона майже нічого не повідомляє про те, як досягти значних покращень в процесі. Натомість у Моделі ділової переваги EFQM цього не бракує, оскільки розглядаються як вихідні результати, так і передумови, тобто, фактори, що визначають саме такі вихідні результати. Це дозволяє сконцентруватися на показниках, які керують результатами. Точні зв'язки між різними компонентами в рамках моделі EFQM не встановлюються, лише передбачається, що передумови визначають результати.

В рамках моделі EFQM виділяють п'ять передумов: Лідерство; Політика і стратегія; Управління персоналом; Партнерство і ресурси; Процеси [8]. Ці передумови призводять до чотирьох груп результатів: результати для персоналу; для споживачів; соціальні результати; ключові результати діяльності. У моделі EFQM також передбачено зворотній зв'язок.

Модель «Стейкхолдер» допомагає визначити шляхи створення максимальної доданої вартості для кожної групи «стейкхолдерів» [9]. Модель включає показники для зацікавлених осіб в самій компанії і поза її межами (наприклад, акціонер компанії, банк, що обслуговує дану компанію, страхова компанія тощо), але вона не має чіткої структури, не простежуються зв'язки між показниками. Спочатку необхідно визначити інтереси (потреби) кожної групи зацікавлених осіб. Потім обрати індикатори, за допомогою яких можна встановити рівень задоволеності інтересів кожної групи «стейкхолдерів». Перелік індикаторів для кожної конкретної організації є індивідуальний. Причиною цього є те, що наявність своїх ключових компетенцій, необхідність управління підтримкою і створенням конкурентних переваг потребують індивідуального підходу до їх порівняльної оцінки.

Висновки

В сучасних кризових умовах ведення бізнесу в Україні розробка стратегії компанії на основі інно-

ваційного розвитку стала як ніколи важливою. Тому побудова організації, яка орієнтується на покупця, та побудова бізнесу, що орієнтується на стратегію інноваційного розвитку, є однією з основних ініціатив, які використовуються більшістю динамічних компаній в усьому світі. Якщо на Заході лівова частка компаній вже використовує ту чи іншу Збалансовану систему показників, що, в свою чергу, дає їм реальну синергію прибутків, то застосування даного інструментарію у вітчизняній аналітичній практиці ще не є достатньо поширеним.

Більшість підприємців не усвідомлюють про існування інструментів BSC, в результаті чого компанії не мають комплексного уявлення про стратегію інноваційного розвитку і проходять свій життєвий цикл досить швидко. Однак зараз, коли на підприємствах України використання виключно фінансових показників втрачає свою ефективність, а ресурси зазнають здебільшої обмеженості, впровадження BSC, спираючись на ефективність, яку дана модель довела в інших країнах, видається доречним і своєчасним.

Серед розглянутих нами моделей – BSC Нортон–Каплана в поєднанні з показником EVA – підтвердила свою універсальність та найбільш імовірну можливість успішного впровадження на українських підприємствах. Така модель охоплює більшість аспектів діяльності компанії. Надаючи пріоритетне значення фінансово спрямованим показникам, приділяючи достатньо уваги розвитку працівників, BSC є доволі гнучкою для її реалізації. Головна перевага BSC полягає в тому, що підприємство, яке впровадило цю систему, отримує в результаті «систему координат» дій у відповідності зі стратегією на будь-яких рівнях управління. Включення EVA до фінансової проєкції в якості базового показника дозволяє перетворити BSC із системи корисних, але дещо роз'єднаних показників, в систему з чітко вираженим цільовим орієнтиром. Вважаємо, запро-

понована Методика може з однаковим успіхом використовуватися і транснаціональними корпораціями, і дрібними підприємствами, і суб'єктами новоствореного бізнесу, оскільки вирішує ключову проблему будь-якої організації, незалежно від її розміру, – приведення бізнес-процесів і дій робітників до реалізації єдиної стратегії.

Подальші наукові дослідження авторів спиратимуться на практичну імплементацію запропонованого підходу в практику стратегічного фінансового управління вітчизняних підприємств.

Список використаних джерел

1. Drucker P. F. *The Practice of Management*, Harper Business / P. F. Drucker. – New York : NY, 1993 – 132 p.
2. Kaplan, R.S. and Norton D.P. *The Balanced Scorecard: Measure That Drive Performance* // *Harvard Business Review*, January – February 1992. – P. 71 – 79.
3. Maisel, L.S. (1992). *Performance Measurement: The Balanced Scorecard Approach*. *Journal of Cost Management*, 6(2): 47–52.
4. Adams C., Roberts P. *You Are What You Measure* / C. Adams, P. Roberts // *Manufacturing Europe*, 1993. – Sterling Publications Ltd., 1993. – P. 504 – 507.
5. David Parmenter. *Key Performance Indicators: Developing, Implementing, and Using Winning KPI's*. – New Jersey, USA: John Wiley & Sons, inc., 3rd Edition (May 2015) – 448 p.
6. Hubert K. Rampersad, Dorothy A. Leonard and William J. Abernathy. *Total Performance Scorecard*. – Publisher's Note: Transferred to Taylor & Francis as of 2011 – 331 p.
7. Фридаг Х. *Сбалансированная система показателей* / Х. Фридаг, В. Шмидт. – М.: Омега–Л, 2006. – 267 с.
8. EFQM. *European Foundation for Quality Management. Модель досконалості EFQM* / EFQM. – К.: ВАЯ, 2003. – 35 с.
9. Friedman, A. *Stakeholders: theory and practice [Text]* / A. Friedman, S. Miles. – L.: Oxford University Press, 2006. – 360 p.

О.О. МИСКИНА,
к. е. н., Університет державної фіскальної служби України

Напрями посилення стимулюючого впливу оподаткування на активізацію інвестиційної діяльності

Розглянуто проблеми податкового стимулювання інвестиційної діяльності в Україні та запропоновано напрями посилення впливу оподаткування на активізацію інвестиційної діяльності.

Ключові слова: пільгове оподаткування, податкова амортизація, податкове стимулювання, інвестиційна діяльність.

О.А. МЫСКИНА,
к. э. н., Университет государственной фискальной службы Украины

Направления усиления стимулирующего влияния налогообложения на активизацию инвестиционной деятельности

Рассмотрены проблемы налогового стимулирования инвестиционной деятельности в Украине и предложены направления усиления влияния налогообложения на активизацию инвестиционной деятельности.

Ключевые слова: льготное налогообложение, налоговая амортизация, налоговое стимулирование, инвестиционная деятельность.

О. MYSKINA,
Ph.D. University of the State Fiscal Service of Ukraine

Directions strengthening stimulating effect of taxation on investment activity

The problems of tax incentives for investment in Ukraine and Directions enhance the impact of taxation on investment activity.

Keywords: tax relief, tax depreciation, tax incentives, investment activity.

Постановка проблеми. Одним із головних важелів стимулювання інвестиційної діяльності є оподаткування. Від ефективності його впливу на інвестування залежить розвиток економіки України в цілому. Проте, фактичний стан активізації економічних процесів податковими методами в Україні характеризується наявністю низки проблем, вирішення яких є важливим завданням сьогодення. Виходячи з цього, актуальним постає питання пошуку напрямів посилення стимулюючого впливу оподаткування на активізацію інвестиційної діяльності.

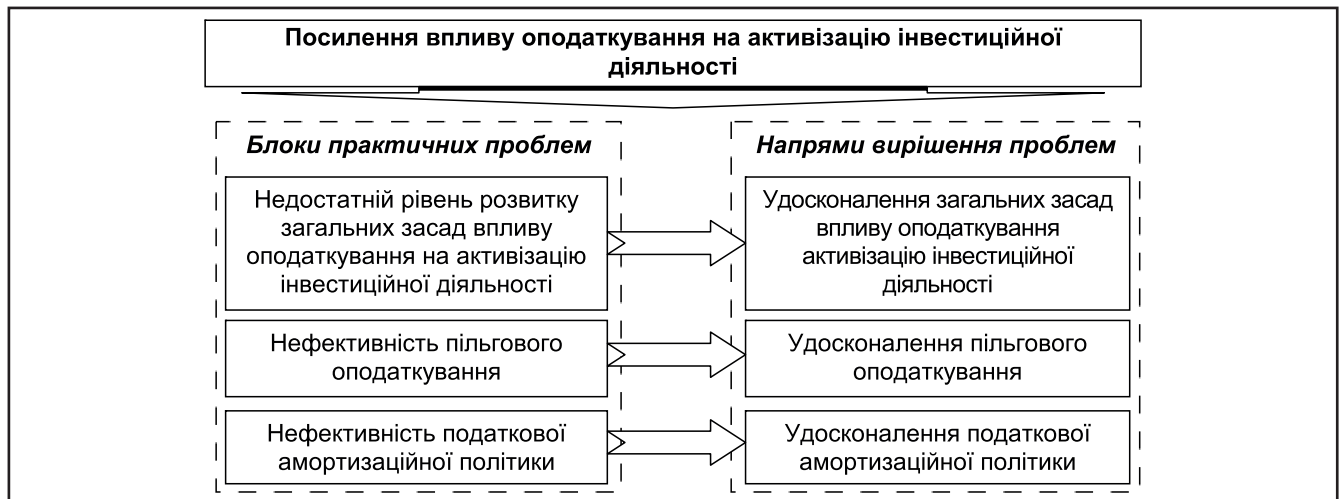
Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженням питань впливу оподаткування на активізацію інвестиційної діяльності займалися зарубіжні та вітчизняні вчені, серед яких Вилкова Е. С. [1], Єфіменко Т. І. [2], Красавін В. І. [1], Луніна І. О. [2], Майбуров І. А. [3], Накай А. І. [4], Серебрянський Д. М. [5; 6], Скрипник А. В. [6], Соколовська А. М. [2]. Результати їх розробок є науково цінними та практично значимими. Проте проблеми інвестиційного характеру в Україні

вимагають переосмислення податкового стимулювання інвестування та пошук шляхів удосконалення впливу оподаткування на активізацію інвестиційної діяльності.

Метою статті є розробка напрямів посилення стимулюючого впливу оподаткування на активізацію інвестиційної діяльності.

Виклад основного матеріалу. За результатами дослідження теоретичних основ та оцінки впливу оподаткування на активізацію інвестиційної діяльності в Україні були виявлені наступні три блоки практичних проблем – недостатній рівень розвитку загальних засад впливу оподаткування на активізацію інвестиційної діяльності, неефективність пільгового оподаткування та податкової амортизаційної політики. Саме на їх вирішення спрямовано напрями посилення впливу оподаткування на активізацію інвестиційної діяльності і в Україні (див. рисунок).

Першим напрямом підвищення ефективності податкового стимулювання інвестиційної діяльності



Напрями посилення впливу оподаткування на активізацію інвестиційної діяльності в Україні

в Україні є удосконалення загальних засад впливу оподаткування на активізацію інвестиційної діяльності. Даний напрям спрямований на вирішення блоку практичних проблемних питань пов'язаних із:

1) привалювання фіскальної спрямованості оподаткування;

2) відсутністю єдності у трактуванні поняття «оподаткування»;

3) наявністю колізій у визначенні сутності поняття «інвестиції»;

4) недостатнім рівнем формалізованості напрямів активізації інвестиційної діяльності;

5) відсутністю системного бачення структури та складу інструментарію податкового впливу на активізацію інвестиційної діяльності;

6) невідповідність наукових розробок вчених нормативним положенням Податкового кодексу у частині сутності та шляхів надання податкових пільг;

7) неврахованістю у вітчизняній практиці тенденцій зарубіжного досвіду у контексті податкового стимулювання інвестиційної діяльності;

8) непередбачуваністю поведінки суб'єктів інвестиційної діяльності на вплив, здійснений інструментарієм податкового стимулювання.

Серед основних заходів удосконалення загальних засад впливу оподаткування на активізацію інвестиційної діяльності пропонуються:

1) змінити у першому абзаці пункту 4.1 статті 4 Податкового кодексу України термін «податкове законодавство» на «оподаткування», виклавши його в наступній редакції: «Оподаткування в Україні ґрунтується на таких принципах: ...»;

2) замінити принцип «фіскальної достатності» принципом «економічної обґрунтованості», виклавши підпункт 4.1.5 статті 4 Податкового ко-

дексу України у наступній редакції: «економічна обґрунтованість – встановлення податків і зборів (обов'язкових платежів) на підставі показників розвитку національної економіки та фінансових можливостей з урахуванням необхідності досягнення збалансованості витрат бюджету з його доходами»;

3) ліквідувати принцип «нейтральності оподаткування», видаливши підпункт 4.1.8 статті 4 Податкового кодексу України;

4) повернутися до змістовного наповнення трактування принципу «соціальна справедливість», яке було в Законі України «Про систему оподаткування», виклавши підпункт 4.1.6 статті 4 Податкового кодексу України у наступній редакції: «соціальна справедливість – забезпечення соціальної підтримки малозабезпечених верств населення шляхом запровадження економічно обґрунтованого неоподаткованого мінімуму доходів громадян та застосування диференційованого і прогресивного оподаткування громадян, які отримують високі та надвисокі доходи»;

5) додати до існуючих принцип «стимулювання інвестиційної активності, науково-технічного прогресу та технологічного оновлення виробництва», виклавши його сутність як ефективне використання інструментів оподаткування, спрямованих на активізацію інвестиційної діяльності, науково-технічного прогресу і технологічне оновлення виробництва.

6) внести зміни до розділу I «Загальні положення» Податкового кодексу України, включивши до статті 14 «Визначення понять» трактування терміну «оподаткування» як процесу реалізації податками своїх функцій;

7) внести зміни до першого абзацу підпункту 14.1.81 статті 14 «Визначення понять» розділу I «Загальні положення» Податкового кодексу України та статті 1 «Інвестиції» розділу I «Загальні положення» Закону України «Про інвестиційну діяльність», виклавши їх у наступній редакції: «Інвестиції – активи, що вкладаються в об'єкти господарської діяльності з метою збільшення (збереження) капіталу та / або досягнення соціального ефекту»;

8) основними напрямками активізації інвестиційної діяльності визначити: створення передумов для наявності у суб'єктів господарювання інвестиційних ресурсів; стимулювання суб'єктів господарської діяльності до інвестування; створення сприятливих соціально–економічних передумов; стимулювання готовності прийняття рішення суб'єктами господарської діяльності щодо зміни форм капіталу та створення передумов для прибутковості інвестування;

9) визнати, що основним інструментарієм впливу оподаткування на активізацію інвестиційної діяльності є інвестиційна податкова знижка, неоподатковувани резервні фонди, інвестиційний податковий кредит та податкова амортизація;

10) включити зміну строку сплати податків до можливих шляхів надання податкових пільг та, у відповідності до цього, пункт 30.9 статті 30 «Податкові пільги» Податкового кодексу України викласти у наступній редакції: «Податкова пільга надається шляхом: а) податкового вирахування (знижки), що зменшує базу оподаткування до нарахування податку та збору; б) зменшення податкового зобов'язання після нарахування податку та збору; в) встановлення зниженої ставки податку та збору; г) звільнення від сплати податку та збору д) зміни строку сплати податку та збору»;

11) пункт 30.1 статті 30 «Податкові пільги» Податкового кодексу України сформулювати наступним чином: «Податкова пільга – передбачені податковим та митним законодавством звільнення платника податків від обов'язку щодо нарахування та сплати податку та збору; зміна строку сплати податку та збору; сплата податку та збору у меншому розмірі за наявності підстав, визначених пунктом 30.2 цієї статті»;

12) врахувати у вітчизняній практиці податкового стимулювання інвестиційної діяльності передовий зарубіжний досвід впливу оподаткування на активізацію інвестиційної діяльності, а саме: використання інвестиційної податкової знижки, неоподатковуваних резервних фондів,

інвестиційно–податкового кредиту та податкової амортизації; забезпечення контролю за наданням та ефективністю використанням податкових пільг в цілому;

13) з метою досягнення передбачуваності поведінки суб'єктів інвестиційної діяльності запровадити у практику шкільної освіти викладання курсу податкового спрямування, розробивши для цього необхідне методичне забезпечення.

Реалізація усіх векторів удосконалення загальних засад впливу оподаткування на активізацію інвестиційної діяльності повинна здійснюватися комплексно і паралельно. У протилежному випадку очікувати підвищення ефективності податкового стимулювання інвестиційної діяльності не варто.

Другий напрям посилення впливу оподаткування на активізацію інвестиційної діяльності в Україні передбачає удосконалення пільгового оподаткування. Дія цього напрямку спрямована на вирішення наступних основних практичних проблем пільгового оподаткування:

1) привалювання фіскальної спрямованості пільгового оподаткування над стимулюючою;

2) значна питома вага серед аргументів застосування податкових пільг лобістських корпоративних інтересів;

3) відсутність кореляції між втратами бюджету від надання податкових пільг та обсягами капітальних інвестицій;

4) недосконалість концептуальних підходів до оцінки ефективності пільгового оподаткування;

5) відсутність методики розрахунку ефективності податкових пільг;

6) відсутність належних аналітичних розрахунків стосовно обґрунтування застосування податкових пільг;

7) відсутність контролю за використанням податкових пільг;

8) відсутність у вітчизняній практиці пільгового оподаткування провідних інструментів стимулювання використання власних коштів підприємств і організацій на інвестиційні цілі – інвестиційної податкової знижки, неоподатковуваних резервних фондів та інвестиційного податкового кредиту.

До основних заходів удосконалення пільгового оподаткування в Україні нами віднесено:

1) підвищення рівня морально–етичного виховання суб'єктів податкової політики та інвестиційної діяльності у системі шкільної, середньої і вищої освіти;

ІННОВАЦІЙНО–ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

2) удосконалення концептуального підходу до визначення ефективності податкових пільг за рахунок розмежування часу надання пільги і прояву ефекту від неї, виокремлення екологічної ефективності та обґрунтування доцільності не обмеження економічного ефекту податкових пільг для платників податків виручкою від реалізації, що створює передумови для оцінки ефективності впливу пільгового оподаткування на інвестиційну діяльність;

3) застосування на практиці виключно тих податкових пільг, які мають аналітичні розрахунки обґрунтованості, розроблену методику оцінки ефективності та механізм контролю за використанням;

4) запровадити у вітчизняній практиці пільгового оподаткування такі основні інструменти податкового впливу на активізацію інвестиційної діяльності як інвестиційна податкова знижка та неоподатковувані резервні фонди.

Третій напрям посилення впливу оподаткування на активізацію інвестиційної діяльності в Україні передбачає удосконалення податкової амортизаційної політики. До основних проблем, на вирішення яких спрямований цей напрям відносяться:

1) неефективність діючої концепції амортизаційної політики;

2) привалювання фіскальної спрямованості податкової амортизаційної політики над стимулюючою;

3) відсутність у вітчизняній практиці реалізації податкової амортизаційної політики механізму стимулювання використання амортизаційного капіталу на інвестиційні цілі;

4) недосконалість методики нарахування амортизаційних відрахувань;

5) відсутність належного контролю за нарахуванням та використанням амортизаційних відрахувань;

6) необґрунтованість поєднання у практиці інформаційного відображення нарахування і використання амортизаційних відрахувань понять «знос» і «амортизація»;

7) відсутність комплексного міждисциплінарного розуміння сутності амортизації, механізмів управління нею та її впливу на господарську діяльність.

Серед основних заходів удосконалення податкової амортизаційної політики в Україні нами виділено:

1) відмовитися від практики використання податкової амортизації для фіскальних цілей;

2) запровадити однією з умов–вимог надання інвестиційної податкової знижки 100–відсоткове використання амортизаційних відрахувань на капітальне інвестування;

3) внести зміни до четвертого параграфу пункту 26 Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» та четвертого параграфу підпункту 145.1.5 статті 145 «Класифікація груп основних засобів. Методи нарахування амортизації» Податкового кодексу України, виклавши їх у наступній редакції: «3) прискореного зменшення залишкової вартості, за яким річна сума амортизації визначається як добуток залишкової вартості об'єкта на початок звітного року або первісної вартості на дату початку нарахування амортизації та річної норми амортизації, яка обчислюється, виходячи із строку корисного використання об'єкта, і подвоюється (крім останнього періоду строку корисного використання об'єкта необоротних активів, коли амортизується вся залишкова вартість);»;

4) внести зміни до Інструкції про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських організацій підприємств і організацій у частині введення окремого рахунку «Амортизація необоротних активів», на якому можна було б контролювати нарахування амортизації або ж зобов'язати підприємства, які планують користуватися інвестиційною податковою знижкою використовувати в бухгалтерському обліку 8 клас рахунків, що дозволить відобразити суми амортизації необоротних активів на рахунку 83 «Амортизація»;

5) внести зміни до Інструкції про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських організацій підприємств і організацій у частині перейменування рахунку 13 «Знос (амортизація) необоротних активів» на 13 «Знос необоротних активів»;

6) забезпечити комплексний міждисциплінарний підхід у системі освіти та науки до питань сутності та механізмів управління амортизацією.

Висновки

Вирішення практичних проблем податкового стимулювання інвестиційної діяльності запропоновано здійснювати у трьох напрямках: удосконалення загальних засад впливу оподаткування на активізацію інвестиційної діяльності, удосконалення пільгового оподаткування та удосконалення податкової амортизаційної політики.

Удосконалення загальних засад впливу оподаткування на активізацію інвестиційної діяльності запропоновано здійснювати шляхом визначення теоретично базовими положень щодо напрямів активізації інвестиційної діяльності; необхідності ефективного використання таких інструментів податкового стимулювання інвестиційної діяльності як інвестиційна податкова знижка, неоподатковувані резервні фонди, інвестиційний податковий кредит та податкова амортизація; запровадження у практику шкільної освіти викладання курсу податкового спрямування; внесення змін до Податкового кодексу України щодо визначення понять «оподаткування», «інвестиції», «податкові пільги», а також переорієнтації принципів оподаткування з фіскальної на стимулюючу спрямованість.

Удосконалення пільгового оподаткування доцільно здійснювати за рахунок підвищення рівня морально–етичного виховання суб'єктів податкової політики та інвестиційної діяльності у системі шкільної, середньої і вищої освіти; удосконалення концептуального підходу до визначення ефективності податкових пільг за рахунок розмежування часу надання пільги і прояву ефекту від неї, виокремлення екологічної ефективності та обґрунтування доцільності не обмеження економічного ефекту податкових пільг для платників податків виручкою від реалізації, що створює передумови для оцінки ефективності впливу пільгового оподаткування на інвестиційну діяльність; застосування на практиці виключно тих податкових пільг, які мають аналітичні розрахунки обґрунтованості, розроблену методику оцінки ефективності та механізм контролю за використанням; запровадження у вітчизняній практиці пільгового оподаткування таких основних інструментів податкового впливу на активізацію інвестиційної діяльності як інвестиційна податкова знижка та неоподатковувані резервні фонди.

Серед основних заходів удосконалення податкової амортизаційної політики в Україні обґрунтовано доцільність та необхідність реалізації наступних: відмовитися від практики використання

податкової амортизації для фіскальних цілей; запровадити однією з умов–вимог надання інвестиційної податкової знижки 100–відсоткове використання амортизаційних відрахувань на капітальне інвестування; удосконалити методику нарахування амортизації методом прискореного зменшення залишкової вартості; забезпечити контроль та достовірне відображення в обліку і статистиці інформації щодо нарахування та використання амортизаційних відрахувань; забезпечити комплексний міждисциплінарний підхід у системі освіти та науки до питань сутності та механізмів управління амортизацією.

У подальших дослідженнях вбачається за необхідне проаналізувати запропоновані напрями посилення впливу оподаткування на активізацію інвестиційної діяльності у контексті фіскального ефекту.

Список використаних джерел

1. Вылкова Е. С. Формирование налоговых льгот в субъектах Российской Федерации (на примере СЗФО): Монография / Вылкова Е. С., Красавин В. И. – СПб. : Центр подготовки персонала Федеральной налоговой службы, г. Санкт–Петербург, 2011. – 278 с.
2. Система податкових пільг в Україні в контексті європейського досвіду / [Соколовська А. М., Єфіменко Т. І., Луїна І. О. та ін.]. – К. : НДФІ, 2006. – 320с.
3. Экономика налоговых реформ : монография / Под ред. И. А. Майбурова, Ю. Б. Иванова, Л. Л. Тарангул. – К. : Алерта, 2013. – 432 с.
4. Накай А. І. Податкові важелі забезпечення сталого економічного розвитку в Україні : Дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.04.01 / Анатолій Іванович Накай. – Ірпінь : Нац. акад. ДПС України, 2005. – 182 с.
5. Серебрянский Д. М. Оподаткування прибутку підприємств та його вплив на інвестиційну діяльність в ринкових умовах : Дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.04.01 / Дмитро Миколайович Серебрянский. – Ірпінь, 2006. – 254 с.
6. Скрипник А. В. Оцінка фіскальної ефективності пільгового оподаткування прибутку підприємств / Скрипник А. В., Серебрянский Д. М. // Економіка України – 2006. – № 7. – С. 13 – 27.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

А.М. ШТАНГРЕТ,
д.е.н., професор, Українська академія друкарства
М.М. КАРАЇМ,
к.е.н., Українська академія друкарства

Процес формування обліково–аналітичного забезпечення управління економічною безпекою підприємства

В поточних складних умовах господарювання для менеджерів вітчизняних підприємств основою ефективного управління повинно бути якісне інформаційне забезпечення. Обліково–аналітичне забезпечення управління економічною безпекою підприємства характеризується рядом відмінних параметрів пов'язаних із необхідністю визначення, узагальнення, перевірки та аналітичної обробки інформації, яка є корисною для суб'єктів безпеки. Розглянуто процес формування обліково–аналітичного забезпечення управління економічною безпекою підприємств на основі зміни та доповнення функціональних обов'язків працівників підрозділів обліку, аудиту й аналізу та організації захищених каналів передачі інформації.

Ключові слова: обліково–аналітичне забезпечення, система, інформація, процес, безпека, суб'єкт безпеки

А.М. ШТАНГРЕТ,
д.э.н., профессор Украинская академия печати
М.М. КАРАИМ,
к.э.н., Украинская академия печати

Процесс формирования учетно–аналитического обеспечения управления экономической безопасностью предприятия

В текущих сложных условиях хозяйствования для менеджеров отечественных предприятий основой эффективного управления должно быть качественное информационное обеспечение. Учетно–аналитическое обеспечение управления экономической безопасностью предприятия характеризуется рядом отличительных параметров связанных с необходимостью определения, обобщения, проверки и аналитической обработки информации, которая является полезной для субъектов безопасности. Рассмотрен процесс формирования учетно–аналитического обеспечения управления экономической безопасностью предприятий на основе изменения и дополнения функциональных обязанностей работников подразделений учета, аудита и анализа и организации защищенных каналов передачи информации.

Ключевые слова: *учетно–аналитическое обеспечение, система, информация, процесс, безопасность, субъект безопасности*

A. SHTANGRET,
 Doctor of Sciences in Economic Ukrainian Academy of Printing
 M. KARAYIM,
 Ph.D. Ukrainian Academy of Printing

The formation of accounting and analytical support management of economic security company

In the current difficult economic conditions for domestic enterprises management foundation of good governance should be high–quality information support. Accounting and analytical maintenance of economic security of the enterprise is characterized by a number of different parameters related to the need to identify, synthesis, verification and analytical processing of information that is useful for economic security. The process of forming registration–analytical maintenance of economic security through amendments functional responsibilities of personnel departments, auditing and analysis and organizations secure information channels.

Keywords: *accounting and analytical support, system information, process, safety, security entity*

Постановка проблеми. В основі управління внутрішніми процесами на підприємстві та дієвості зв'язків із зовнішнім середовищем лежить інформація. Сьогодні існує певна суперечливість: в інформаційному просторі об'єми інформації подвоюються щороку, але інформація необхідна для прийняття управлінського рішення є мало доступною, її отримання — трудомістким, а відтак і витрати високі [3]. Тобто фактично маємо одночасну надмірність та недостатність інформаційних ресурсів для потреб управління певним суб'єктом господарювання. Для з'ясування причин цієї ситуації процитуємо визначення інформації, яке дає Л. Черлевський — «...корисний зміст про річ, явище, факт, людину, суспільство, державу тощо, тобто вилучені з них чи про них дані у формі знань» [5]. Спираючись на суть цього визначення, доцільно підкреслити, що для цілей управління підприємством потрібні не будь–які відомості, а дані, що зменшують рівень невизначеності. Відтак формування відповідного інформаційного базису прийняття управлінських рішень є важливим і складним процесом, реалізація якого можлива завдяки організації системи обліково–аналітичного забезпечення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичній розробці питань, пов'язаних із забезпеченням економічної безпеки на усіх рівнях управління, багато уваги приділяли О. Ареф'єва, В. Білоус, І. Бінько, Н. Вавдіюк, В. Геець, З. Герасимчук, В. Духов, М. Єрмошенко, Я. Жаліло, С. Злупко, Т. Кузенко, О. Кузьмін, А. Кірієнко, Т. Ковальчук, Б. Кравченко, М. Лесечко, В. Марцин, Л. Мельник, І. Михасюк, С. Мочерний, В. Мунтіян,

Н. Нижник, Г. Пастернак–Таранушенко, С. Покропивний, Г. Ситник, А. Ревенко, О. Терещенко, С. Шкарлет, В. Шлемко, В. Ярочкін та ін. На проблемі обліково–аналітичного забезпечення процесу управління діяльністю підприємств зосереджували увагу: П. Буряк, Ф. Бутинець, Л. Гнилицька, Т. Карпова, Г. Кірейцев, О. Гудзинський, М. Дем'яненко, В. Лень, М. Пушкар, П. Саблук, В. Сопко, Л. Сук та інші. Віддаючи належне науковій та практичній значущості праць згаданих учених, необхідно зазначити, що у вітчизняній і зарубіжній літературі дотепер не знайшли належного відображення деякі важливі аспекти гарантування економічної безпеки, зокрема в частині ретельного опису процесу формування обліково–аналітичного забезпечення управління економічною безпекою підприємства.

Мета статті полягає в обґрунтуванні сутності обліково–аналітичного забезпечення управління економічною безпекою підприємства та розробленні теоретичних засад реалізації процесу його формування.

Виклад основного матеріалу. Якщо інформація це ключовий та необхідний елемент ефективного управління будь–яким суб'єктом господарювання, то її отримання, а точніше виділення із великої сукупності, узагальнення, систематизація, перевірка та аналізування різних відомостей пов'язано із терміном «забезпечення». Відтак в науковій літературі та практиці отримав застосування термін «інформаційне забезпечення». Для прикладу, В. Пантелеєв, під інформаційним забезпеченням розуміє цілеспрямовану роботу щодо збирання інформації,

її реєстрації, передаванню, обробці, узагальненню, зберіганню та пошуку суб'єктами контролю з метою використання для управління [4].

В загальному погоджуючись із визначенням, яке дає В. Пантелєєв, доцільно підкреслити, що інформаційне забезпечення являє собою кероване поєднання облікової, технічної, статистичної, довідкової, аналітичної та інших видів інформації, яка необхідна для формування інформаційного базису прийняття управлінських рішень, для чого повинна бути подана у певному вигляді, відповідно до інформаційних потреб конкретного користувача.

Кожен із етапів життєвого циклу підприємства та товару супроводжується збором, аналізуванням та передаванням інформації на різні рівні управління для розроблення та прийняття адекватних до ситуації та планів діяльності підприємства управлінських рішень. Для задоволення інформаційних потреб широкого кола користувачів в системі управління необхідна інформація із різним наповненням, рівнем опрацювання, перевірки та доступності. Окрім роботи певної групи працівників щодо формування інформаційного забезпечення, важливим є формування інформаційних каналів та досягти максимальної автоматизації усіх процесів. В сфері забезпечення безпеки, окрім названих умов, важливі ще дві: своєчасність отримання інформації та секретність. Перша умова пов'язана із можливістю мінімізації негативного впливу викликів, ризиків та загроз на рівень безпеки підприємства через реалізацію відповідних захисних заходів шляхом прийняття управлінських рішень суб'єктами безпеки. Секретність передбачає чітке визначення кола користувачів із певним рівнем доступу до інформації, яка стосується питань економічної безпеки підприємства.

Основою інформаційного забезпечення системи управління є облікова та аналітична інформація. Саме така інформація, на думку Л. Гнилицької, повинна сприяти взаємодії між окремими структурними підрозділами певного підприємства [2]. Більш того, на думку колективу науковців під керівництвом Н. Маренкова, частка обліково-аналітичної інформації в системі інформаційного забезпечення діяльності суб'єкта господарювання становить близько 70% від загального обсягу економічної інформації [1]. Звідси можна зробити висновок, що обліково-аналітична інформація є важливою складовою інформаційної системи підприємства, яка дозволяє отримувати дані

щодо ключових етапів господарської діяльності, тобто придбання ресурсів, виробництва та реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) і т.д.

Доцільно підкреслити, що в сучасних умовах обліково-аналітична інформація передбачає не лише узагальнення інформації бухгалтерського обліку із подальшими застосуванням методів економічної аналізу, але вимагає комплексного підходу для визначення змін у внутрішньому та зовнішньому бізнес-середовищі.

Обліково-аналітична інформація – це результат функціонування певної системи, яка включає джерела інформації, об'єкти обліку, аудиту та аналізу, інформаційні потоки та інформаційні канали для передачі результатів користувачам. За цими ознаками, можна стверджувати про існування системи обліково-аналітичного забезпечення, яка складається із підсистем обліку, аудиту та аналізу. Необхідність включення до складу цієї системи підсистеми аудиту мотивовано необхідністю перевірки облікової інформації і лише після цього застосування аналітичних методів обробки інформації, що уможливорює досягнення необхідного ступеня її достовірності.

Вважаємо за доцільне підкреслити, що структура системи обліково-аналітичного забезпечення управління економічною безпекою підприємства є аналогічною. Фактично вона повинна формуватися на основі системи обліково-аналітичного забезпечення управління підприємством шляхом розроблення та затвердження додаткових функціональних обов'язків для працівників облікових, аудиторських та аналітичних підрозділів, визначення спеціальних захищених інформаційних каналів та системи зворотного зв'язку із суб'єктами безпеки для оперативного уточнення стану об'єктів безпеки на підприємстві та зміни зовнішнього середовища функціонування.

Якщо обліково-аналітичне процес передбачає здійснення ряду взаємопов'язаних процедур із отримання, узагальнення та обробки первинної облікової інформації стосовно фінансово-господарської діяльності, то в сфері безпеки акцентую увагу на деяких інших аспектах:

- отримання інформації для характеристики суті викликів;
- відомості для визначення можливих результатів реалізації ризиків;
- інформаційний супровід ідентифікації моментів виникнення та відстеження процесу розвитку зовнішніх та внутрішніх загроз;

– оперативне надходження інформації для оцінювання рівня економічної безпеки та її ключових функціональних складових.

Функції системи обліково–аналітичного забезпечення управління економічною безпекою підприємства можна окреслити такою сукупністю:

– інформаційна, яка полягає у забезпеченні інформацією про рівень економічної безпеки, ступінь впливу ключових загроз і ризиків внутрішніх та зовнішніх суб'єктів безпеки;

– облікова, яка передбачає відображення усіх фактів господарської діяльності підприємства;

– контрольна, яка уможлиблює здійснення перевірки первинної облікової інформації, контролю за ефективністю дій суб'єктів безпеки;

– аналітична, яка дозволяє на основі первинної облікової інформації здійснювати ретроспективний, поточний та стратегічний аналіз.

У відповідності до зазначеного, обліково–аналітичне забезпечення управління економічною безпекою підприємства можна визначити як:

– діяльність, що передбачає збирання, узагальнення, відокремлення та систематизацію інформації, яка вказує на зміну рівня економічної безпеки підприємства;

– задоволення інформаційних потреб користувачів – суб'єктів безпеки (внутрішніх та зовнішніх);

Більш ретельне дослідження сутності обліково–аналітичного забезпечення управління економічною безпекою підприємства дозволяє охарактеризувати основні технологічні стадії:

– використовуючи сформований масив первинної облікової інформації здійснюється: виявлення, відбір, фільтрування, узагальнення інформації щодо зміни рівня безпеки;

– узагальнена облікова інформація підлягає аудиторській перевірці на достовірність та доцільність використання для цілей безпеки;

– застосування методів аналізу для обробки перевіреної облікової інформації;

– узагальнення, формування звітів для використання користувачами – суб'єктами безпеки.

Специфіка процесу обліково–аналітичного забезпечення управління економічною безпекою підприємства потребує встановлення відповідних вимог:

– практична спрямованість: формування сукупності показників для ідентифікації моменту зміни рівня економічної безпеки підприємства;

– стабільність: розроблення системи показників, формування інформаційних потоків для три-

валого застосування в сфері забезпечення економічної безпеки підприємства;

– раціональність: витрати на отримання та обробку інформації не повинні бути вищими за ефект від її застосування;

– адресність: обліково–аналітична інформація готується із врахуванням інформаційних потреб певного користувача – суб'єкта безпеки;

– секретність: обліково–аналітична інформація стосовно питань економічної безпеки є обмежена для користування; працівники, які з нею працюють мають певний рівень доступу; така інформація передається по захищених інформаційних каналах.

Перелічені вимоги безпосередньо стосуються трьох груп працівників, які задіяні в облікових, аудиторських та аналітичних підрозділах підприємства. Окрім цього, доцільно обмежити коло працівників зазначених підрозділів, які будуть безпосередньо працювати із обліково–аналітичною інформацією в сфері безпеки та застосувати гриф «секретно».

Обсяг обліково–аналітичної інформації для управління економічною безпекою підприємства залежать від таких параметрів функціонування суб'єкта господарювання:

– розмір підприємства, масштаби діяльності та специфіка господарської діяльності;

– інформаційні потреби користувачів – суб'єктів безпеки, тобто зовнішніх та внутрішніх;

– рівень агресивності зовнішнього середовища;

– ступінь деталізації та узагальнення інформації, періодичні передачі даних;

– величина виділених ресурсів для забезпечення безпеки бізнесу.

Узагальнюючи, можна стверджувати, що обліково–аналітичне забезпечення управління економічною безпекою підприємства повинно спрямоване на:

– своєчасне надання суб'єктам безпеки повної та об'єктивної інформації про поточний рівень економічної безпеки підприємства;

– оперативне інформування про зміни рівня ключових показників діяльності підприємства, що може вказувати на виникнення та дію викликів, ризиків та загроз;

– відстеження зміни ділових взаємозв'язків із споживачами, посередниками, постачальниками, конкурентами, місцевими органами влади для характеристики зовнішнього середовища функціонування;

- забезпечення внутрішнього контролю за господарськими процесами на підприємстві;
- забезпечення секретності обліково-аналітичної інформації, яка має безпекове значення;
- оперативне уточнення інформації за запитом суб'єктів безпеки;
- участь в розробленні та реалізації захисних заходів в сфері економічної безпеки.

Висновки

Досягнення необхідного рівня безпеки певного суб'єкта господарювання залежить від ефективності прийняття суб'єктами безпеки кожного управлінського рішення. Основою розроблення, реалізації та контролю за виконанням управлінського рішення повинно бути інформаційне підґрунтя, яке формується обліково-аналітичним забезпеченням.

Система обліково-аналітичного забезпечення управління економічною безпекою підприємства повинна об'єднувати через інформаційні потоки підсистеми обліку, аудиту та аналізу з метою найбільш повної характеристики фактичного рівня економічної безпеки, визначення причин зміни та можливі наслідки. Залучення обліковців, аудиторів та аналітиків до процесу забезпечення безпеки повинно сприяти удосконаленню системи економічної безпеки та сприяти більш гнучкій та адекват-

ній реакції на зміни середовища функціонування, формуючи безпечне підґрунтя сталого розвитку.

Подальшого дослідження потребує організація захисту обліково-аналітичної інформації для потреб управління економічною безпекою підприємства.

Список використаних джерел

1. Бухгалтерский учет в России в XXI веке : учебное пособие; под. общ. ред. Н.Л. Маренкова. – М.: Эдиториал УРСС, 2002. – 296 с.
2. Гнилицька Л. В. Обліково-аналітична інформація як визначальний чинник забезпечення економічної безпеки суб'єктів господарювання / Л. В. Гнилицька // Вісник Східно-українського національного університету ім. В. Даля. – 2011. – № 3 (157). – С. 51–56.
3. Економічна безпека підприємства в умовах антикризового управління: концептуальне визначення та механізм забезпечення : моногр. / А. М. Штангрет, Я. В. Котляревський, М. М. Караїм. – Львів : Укр. акад. друкарства, 2012. – 288 с.
4. Пантелеєв В.П. Аудит / Пантелеєв В.П. – К.: «Видавничий дім «Професіонал», 2008. – С. 158.
5. Чернелєвський Л. Задоволення сучасних потреб управління в обліковій інформації / Л. Чернелєвський // Бухгалтерський облік і аудит. – 2003. – №3. – С.21–22.

УДК 657.1:658:4

Н.А. НИКОЛАЄВА,
к.е.н., Київський національний університет технологій та дизайну
Н.В. ЧАЛЕНКО,
к.е.н., доцент

Фінансово-економічна безпека вищих навчальних закладів України

В статті досліджено поняття фінансово-економічної безпеки вищих навчальних закладів. Здійснено огляд методичних підходів до оцінки рівня фінансово-економічної безпеки ВНЗ. Проаналізовано сучасний стан основних складових фінансово-економічної безпеки ВНЗ України.

Ключові слова: економічна безпека, фінансово-економічна безпека, вищі навчальні заклади, складові фінансово-економічної безпеки.

Н.А. НИКОЛАЄВА,
к.э.н., Киевский национальный университет технологий и дизайна
Н.В. ЧАЛЕНКО,
к.э.н., доцент

Финансово-экономическая безопасность высших учебных заведений Украины

В статье исследовано понятие финансово-экономической безопасности высших учебных заведений. Рассмотрены методические подходы к оценке уровня финансово-экономической без-

опасности ВУЗов. Проанализировано современное состояние основных составляющих финансово-экономической безопасности ВУЗов Украины.

Ключевые слова: *экономическая безопасность, финансово-экономическая безопасность, высшие учебные заведения, составляющие финансово-экономической безопасности.*

N. NIKOLAIEVA,
Ph.D., Kiev National University of Technology and Design
N. CHALENKO,
Ph.D.

Financial and economic security of schools of higher education of Ukraine

The paper studied the concept of financial and economic security of the institutions of higher education. Methodical approaches to the estimation of the level of financial and economic security of the universities. An assessment of the current state of the main components of the financial and economic security of Ukrainian universities.

Keywords: *economic security, financial and economic security, higher education institutions that make up the financial and economic security.*

Постановка проблеми. У сучасних умовах господарювання більшість вищих навчальних закладів зіткнулися з проблемами підготовки фахівців згідно потреб ринку праці. Рівень підготовки фахівців повинен бути конкурентоспроможним та відповідати поточним і майбутнім потребам роботодавця.

Реалізацію цих вимог може бути здійснено тільки на базі комплексної програми підготовки фахівців, що формується кожним вищим навчальним закладом, з урахуванням його профільних особливостей.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання фінансово-економічної безпеки суб'єктів господарювання у країнах з розвинутою економікою на початковому етапі розглядалися на рівні підприємства. Свій науковий доробок у розвиток теорії фінансово-економічної безпеки, організації системи управління фінансово-економічною безпекою, методів та засобів взаємодії з іншими складовими безпеки внесли такі вчені: Барановський О.І., Бондаренко О.О., Варналій З.С., Васильців Т.Г., Марченко О.М., Мойсеєнко І.П., Столбов В.Ф., Шаповал Г.М. та багато інших. Але, не зважаючи на значні наукові досягнення з даної проблеми [1, 2, 3, 4, 5, 6], на сьогодні є актуальним дослідження питання фінансово-економічної безпеки саме вищих навчальних закладів.

Так, проблематику фінансово-економічної безпеки вищих навчальних закладів та її складових досліджують Гірняк В.В., Козьмук Н.І., Лук'янська О.В., Коврегін В.В., Подзігун С.М., Стеців І.С., Тарасенко І.О. та ін.

Проте необхідність теоретичного та практичного аспектів досліджень даної проблеми обумовлена тим, що попри ґрунтовне та багатоаспектне вивчення у сфері фінансово-економічної безпеки вищих навчальних закладів дотепер не існує єдності наукових поглядів щодо термінології та механізму управління фінансово-економічною безпекою.

Метою статті є узагальнення теоретико-методичних положень, обґрунтування складових та факторів формування фінансово-економічної безпеки вищих навчальних закладів України.

Виклад основного матеріалу. Управління підприємством в сучасних умовах, коли набирають інтенсивності рейдерські захоплення та поглинання, корпоративні конфлікти, загрожується конкурентна боротьба, має місце фіктивне підприємництво та інші правопорушення у сфері підприємницької діяльності, вимагає використання сучасних ефективних методів та інструментів менеджменту, за допомогою яких можливе адекватне реагування на виклики зовнішнього середовища та протидія загрозам нормальному функціонуванню підприємства [1].

Дослідження сучасних наукових результатів свідчить про відсутність єдиного розуміння щодо визначення поняття «фінансово-економічна безпека», а отже, потребує комплексного та системного підходу.

Бондаренко О.О. та Сухецький В.А. визначають фінансово-економічну безпеку як сукупність робіт, які забезпечують платоспроможність підприємства та ліквідність його оборотних активів; організацію контролю усіх видів діяльності підпри-

ємства з метою підвищення його ефективності; кваліфікацію, компетентність та активність менеджерів; ефективність використання усіх видів ресурсів; процес попередження можливих збитків через внутрішні та зовнішні загрози тощо [1].

Мойсеєнко І.П., Марченко О.М. розглядають фінансово-економічну безпеку як такий фінансово-економічний стан підприємства, який забезпечує захищеність його фінансово-економічних інтересів від внутрішніх і зовнішніх загроз та створює необхідні фінансово-економічні передумови для стійкого розвитку в поточному та довгостроковому періодах [2, с. 15].

Столбов В.Ф. та Шаповал Г.М. вважають, що під фінансово-економічною безпекою підприємства слід розуміти стан захищеності його ресурсів та інтелектуального потенціалу від наявних та потенційних загроз зовнішнього і недоліків внутрішнього середовища його функціонування, який характеризується високими фінансовими показниками діяльності і перспективою економічного розвитку в майбутньому [3, с. 104].

Варналій З.С. [4] ототожнює фінансово-економічну безпеку з комплексом складових, орієнтованих на усунення фінансово-економічних загроз функціонування та розвитку підприємства і забезпечення його фінансової стійкості й незалежності, високої конкурентоспроможності технологічного потенціалу, оптимальності та ефективності організаційної структури, правового захисту діяльності, захисту інформаційного середовища, комерційної таємниці, безпеки персоналу, капіталу, майна та комерційних інтересів [4, с. 38].

Проте більшість авторів при визначенні поняття фінансово-економічної безпеки не враховують особливості функціонування суб'єктів господарювання.

Вітчизняна система освіти, незважаючи на намагання реформувати її за європейськими зразками, в основному лише виглядає європейською, але не є такою за суттю. Однією із вагомих причин цього є незадовільний стан економіки освіти та її безпеки [5, с. 1048].

Рівень фінансово-економічної безпеки ВНЗ залежить від того, наскільки ефективно керівництво спроможне попереджувати та нейтралізувати негативні явища, що впливають на діяльність ВНЗ як суб'єкта господарювання. Саме обмеженість управлінських якостей адміністрацій призвело до кризового стану окремих ВНЗ України.

Коврегін В.В. під економічною безпекою ВНЗ розуміє економічну захищеність закладу освіти та інтересів його учасників від зовнішніх і внутрішніх загроз, що дозволяє надійно зберегти й ефективно використовувати для виконання своєї місії свій економічний потенціал [6].

Отже, фінансово-економічну безпеку вищих навчальних закладів доцільно розглядати як комплекс фінансово-економічних заходів ВНЗ, що направлення на забезпечення його конкурентоспроможності в умовах зовнішніх та внутрішніх загроз.

Крім визначень понять «економічна безпека» та «фінансово-економічна безпека» суб'єктів господарювання дискусійності підлягають і їх складові.

Більшість науковців схиляються до функціонального підходу щодо визначення складових економічної безпеки. Найчастіше виділяють такі функціональні складові: фінансова; інтелектуальна й кадрова; техніко-технологічна; політико-правова; інформаційна; екологічна; силова [7, с. 326].

Проте, враховуючи специфіку діяльності вищих навчальних закладів, приведений перелік функціональних складових економічної безпеки слід уточнити. Зокрема, вилучити ті позиції, що характеризують виробничі та екологічні аспекти діяльності. При цьому заслуговує уваги авторський підхід Стеців І.С., який пропонує оцінювати економічну безпеку ВНЗ за такими складовими:

- фінансова, що характеризує взаємовідносини у сфері фінансів, які виникають під час здійснення фінансово-економічної діяльності ВНЗ;
- інтелектуальна та кадрова, які дозволяють оцінити ефективність професорсько-викладацького складу, створення необхідних умов для розвитку особистості та збереження інтелектуального потенціалу;
- технічна визначає наявність аудиторних площ та забезпечення навчального процесу технікою відповідно до встановлених норм;
- технологічна дозволяє оцінити навчально-методичне забезпечення проведення занять з дотриманням вимог щодо викладання навчальних дисциплін;
- нормативно-правова характеризує забезпечення матеріалами відповідно норм чинного законодавства України, які регламентують діяльність ВНЗ;
- інформаційна забезпечує доступність інформації, яка формується в процесі фінансово-господарської діяльності ВНЗ та навчального про-

цесу безпосередньо, а також інформацію, що використовується для вивчення конкурентного середовища (діяльності інших ВНЗ), демографічного стану, фінансової спроможності населення тощо [8, с. 221].

Тюленев Г.Д. [9] пропонує індикатори, які дозволяють визначити чотири умови, що є основою моделі оцінювання економічної безпеки ВНЗ:

- чистий грошовий потік ВНЗ;
- динаміка чисельності студентів;
- динаміка чисельності професорсько-викладацького складу;
- динаміка матеріального забезпечення навчального процесу (вартість засобів, які залучено до проведення навчального процесу).

Якість та конкурентоспроможність освітніх послуг, забезпечення ефективності ВНЗ вимагає достатності обсягів фінансування, а також залежить від оптимальності складу і структури джерел фінансування, форм та методів, які при цьому використовуються. Вагомим джерелом сьогодні залишаються кошти державного і місцевих бюджетів, оскільки саме державі належить пріоритет у формуванні, реалізації та модернізації освітньої політики відповідно до вимог сучасності [10], (табл. 1).

Сьогодні питання фінансування вищої освіти потребує кардинальних змін. Система державного замовлення є застарілою та не спирається на об'єктивні дані та наукові методики. В умовах ринкової економіки, коли приватні компанії становлять більшість на ринку праці, державне замовлення не відповідає запитам суспільства і потребам ринку праці [16].

За словами І. Совсун [16], нова модель фінансування повинна бути прозорою й ефективною у використанні бюджетних коштів, а також розширювати самостійність вищих навчальних закладів у розпорядженні спеціальними коштами.

Нова модель фінансування поділяється на 4 джерела: базове (блочне) фінансування вищої освіти, соціальний фонд, фонд розвитку, фонд державної цільової підтримки. Базове – це основне фінансування вищих навчальних закладів, що надається на здійснення освітньої й основної поточної і наукової діяльності ВНЗ. Розрахунок блочного фінансування буде здійснюватися за формулою, що вже розроблена і знаходиться на експертному обговоренні. Ця формула узагальнює досвід країн Вишеградської четвірки, зокрема, Польщі і Словаччини [17].

На початкових етапах реформи вищим навчальним закладам буде надаватися до 80% гарантованого фінансування від попереднього навчального року і 20% за результатами їх роботи. У майбутньому це дасть можливість вищим навчальним закладам поступово відмовитися від єдиної тарифної сітки і централізованого встановлення заробітних плат викладачам. За державою залишатиметься загальне визначення кількості місць за кожною окремою спеціальністю у межах країни, але у майбутньому ці місця повинні розподілятися в ті навчальні заклади, які обрали студенти з вищими балами ЗНО [17].

В ролі донорів необхідних фінансових ресурсів для реалізації певних проектів розвитку системи освіти можуть виступати державні установи різних країн, міжнародні організації, некомерційні

Таблиця 1. Динаміка чисельності студентів ВНЗ за джерелами фінансування їх навчання*

Навчальний рік	Всього студентів	у тому числі навчаються за рахунок			
		державного бюджету	місцевих бюджетів	органів державної влади, юридичних осіб	фізичних осіб
1	2	3	4	5	6
2010/2011	4982576	1891096	200608	17504	2873368
Частка у загальній кількості студентів, %	100,00	37,95	4,03	0,35	57,67
2011/2012	4623114	1811694	195946	18554	2596920
Частка у загальній кількості студентів, %	100,00	39,19	4,24	0,40	56,17
2012/2013	4340282	1786460	192658	13718	2347446
Частка у загальній кількості студентів, %	100,00	41,16	4,44	0,32	54,09
2013/2014	2052678	874781	95791	8184	1073922
Частка у загальній кількості студентів, %	100,00	42,62	4,67	0,40	52,32
2014/2015	1689226	751123	82118	10370	845615
Частка у загальній кількості студентів, %	100,00	44,47	4,86	0,61	50,06

* розраховано автором за даними [11–15]

Таблиця 2. Динаміка викладацького складу ВНЗ*

Навчальний рік	Чисельність викладачів, осіб		Кількість студентів на 1 викладача, осіб
	разом	в т.ч. науково-педагогічних працівників	
2010/2011	200831	142916	24,81
2011/2012	197893		23,36
2012/2013	195391	137250	22,21
2013/2014	194775	135375	10,54
2014/2015	168586	117365	10,02

* розраховано автором за даними [11–15]

Таблиця 3. Структура викладацького складу ВНЗ за науковими ступенями та вченими званнями, %

Навчальний рік	Кандидати наук	Доктори наук	Доценти	Професори
2010/2011	34,0	6,7	22,5	6,1
2011/2012	34,7	6,8	23,1	6,2
2012/2013	35,5	7,1	23,9	6,4
2013/2014	36,7	7,4	24,6	6,5
2014/2015	38,0	7,6	25,6	6,7

організації, зокрема громадські організації, приватні особи. Проблему збереження та розвитку матеріально-технічної та навчально-лабораторної бази (ступінь зносу основних засобів досягає більше 60%) окремі ВНЗ вирішують також шляхом здачі в оренду майна, хоча це не дозволяє докорінно покращити ситуацію і може розглядатися як окремі заходи [18].

Важливою складовою фінансово-економічної безпеки ВНЗ є їх науково-педагогічний потенціал. За даними Державного комітету статистики України загальна кількість педагогічних і науково-педагогічних працівників у вищих навчальних закладах України зменшилася на 3871 особу (з 200831 осіб у 2010/2011 н.р. до 168586 осіб у 2014/2015 н.р.). Зауважимо, що кількість науково-педагогічних працівників у вищих навчальних закладах України також мала тенденцію до спадання (142916 осіб у 2010/2011 н.р. до 117365 осіб у 2014/2015 н.р.). (табл. 2).

Аналіз структурних змін у складі НПП за науковими ступенями та вченими званнями викладацького складу вищих навчальних закладів України (табл. 3).

Незважаючи на загальну тенденцію до зменшення основної кількості викладацького складу вищих навчальних закладів України, протягом всіх аналізованих періодів, можна простежити зростання частки як кандидатів та докторів наук, так і доцентів та професорів. Отже, статистичні дані засвідчують наявність висококваліфікованого академічного потенціалу вищої школи України.

Висновки

В сучасних умовах достатній рівень фінансово-економічної безпеки ВНЗ не може бути досягнутий лише за наявності високого науково-педагогічного та інтелектуального потенціалу, яким володіє Україна. Для забезпечення фінансово-економічної безпеки вищої освіти необхідно активізувати взаємозв'язки з профільними роботодавцями, комерціалізувати результати наукової діяльності, розробити механізми довгострокового залучення фінансових благодійних внесків від випускників та інших донорів з метою створення фондів, запровадження нових фінансових інструментів управління університетами (зокрема використання грантів).

Список використаних джерел

1. Бондаренко О.О. Фінансово-економічна безпека підприємства: теоретичний та практичний аспекти / О.О. Бондаренко, В.А. Сухецький // Ефективна економіка. – 2014. – № 10. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3580>.
2. Мойсеєнко І.П. Управління фінансово-економічною безпекою підприємства: навч. посібник / І.П.Мойсеєнко, О.М.Марченко. – Львів, 2011. – 380 с.
3. Столбов В.Ф. Особливості управління системою фінансово-економічної безпеки будівельних підприємств / В.Ф. Столбов, Г.М.Шаповал // Комунальне господарство міст. Науково-технічний збірник. – 2013. – № 111. – С. 103–108.
4. Економічна безпека: навч. посіб. / За ред. З.С.Варналія. – К.: Знання, 2009. – 647 с.

5. Гірняк В.В. Фінансово-економічна безпека вищих навчальних закладів в умовах євроінтеграції вищої освіти України / В.В. Гірняк, Н.І. Козьмук, О.В. Лук'янська // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2014. – № 2. – С. 1038–1042. [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://global-national.in.ua/archive/2-2014/O2_2014.pdf.

6. Коврегін В.В. Механізми забезпечення економічної безпеки вищих навчальних закладів / В.В.Коврегін // Теорія та практика державного управління. – 2015. – № 4 (51). – С. 20–27.

7. Макаровська Т.П. Економіка підприємства: Навчальний посібник. – К.: МАУП, 2008 р. – 384 с.

8. Стеців І.С. Економічна безпека ВНЗ: сутність та можливості планування / [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/old_jrn/natural/Vnulp/Management/2010_691/34.pdf.

9. Тюленев Г.Д. Модель оцінювання економічної безпеки ВНЗ / Г.Д. Тюленев // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. – № 2 (53). – 2012. – С. 274–279.

10. Подзігун С.М. Фінансова безпека вищої освіти в Україні: проблеми та перспективи / [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://dspace.udpu.org.ua:8080/jspui/bitstream/6789/2874/1/Finansova%20bezpeka.pdf>

11. Основні показники діяльності вищих навчальних закладів України на початок 2014/15 навчального року. Статистичний бюлетень / –К.: Державний комітет статистики. – 2015. – 169 с.

12. Основні показники діяльності вищих навчальних закладів України на початок 2013/14 навчального року. Статистичний бюлетень / –К.: Державний комітет статистики. – 2014. – 165 с.

13. Основні показники діяльності вищих навчальних закладів України на початок 2012/13 навчального року. Статистичний бюлетень / –К.: Державний комітет статистики. – 2013. – 188 с.

14. Основні показники діяльності вищих навчальних закладів України на початок 2011/12 навчального року. Статистичний бюлетень / –К.: Державний комітет статистики. – 2012. – 219 с.

15. Основні показники діяльності вищих навчальних закладів України на початок 2010/11 навчального року. Статистичний бюлетень / –К.: Державний комітет статистики. – 2011. – 207 с.

16. Совсун І. Нова модель фінансування вищої освіти повинна бути прозорою й ефективною у використанні бюджетних коштів // [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://mon.gov.ua/usi-novivni/novini/2016/O3/15/inna-sovsun-nova-model-finansuvannya-vishhoyi-osviti/>.

17. Експерти обговорили реформу системи державного фінансування вищої освіти // [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://mon.gov.ua/usi-novivni/novini/2016/O4/15/eksperti-obgovorili-reformu-sistemi-derzhavnogo-finansuvannya-vishhoyi-osviti/>.

18. Тарасенко І.О. Проблеми фінансування вищої освіти в Україні в контексті забезпечення конкурентоспроможності / І.О. Тарасенко, Т.М. Нефедова // Вісник КНУТД. – 2013. – №4. – С. 177 – 185.

І.П. СИТНИК,

к.т.н., доцент кафедри фінансів Національного університету харчових технологій

Т. БОДАРЕВА,

студентка кафедри фінансів Національного університету харчових технологій

Криптовалюта і її різновиди. Проблеми та перспективи використання в світі й Україні

Досліджено зміст категорії «криптовалюта», розглянуті основні види криптовалют, виявлено їх переваги та недоліки у порівнянні з паперовими і електронними грошима. Проаналізовано основні проблеми і перспективи використання в світі та Україні.

Ключові слова: криптовалюта, електронні гроші, віртуальні гроші, цифрові гроші, біткоіни.

І.П. СЫТНИК,

к.т.н., доцент кафедры финансов Национального университета пищевых технологий

Т. БОДАРЕВА

студентка кафедры финансов Национального университета пищевых технологий

Криптовалюта и ее виды. Проблемы и перспективы использования в мире и Украине

Исследовано содержание категории «криптовалюта», рассмотрены основные виды криптова-

лют, выявлены их преимущества и недостатки по сравнению с бумажными и электронными деньгами. Проанализированы основные проблемы и перспективы использования в мире и Украине.

Ключевые слова: криптовалюта, электронные деньги, виртуальные деньги, цифровые деньги, биткоины.

I.SYTNYK,
PhD, Associate Professor, Department of Finance, National University of Food Technologies
T. BODAREVA,

Student, Department of Finance National University of Food Technologies

Cryptocurrency and its variations. Problems and perspectives using of the world and Ukraine

The content of «cryptocurrency» category, describes the main types of cryptocurrency revealed their advantages and disadvantages in comparison with paper and electronic money. It analyzes the main problems and prospects of the world and Ukraine.

Keywords: cryptocurrency, electronic money, virtual money, digital money, Bitcoin.

Постановка проблеми. Відносно недавня поява віртуальних валют як можливої альтернативи існуючим електронним грошам особливо відчутно хвилює не тільки економістів, а й пересічних громадян – активних користувачів сучасних фінансових послуг в умовах функціонування глобальної мережі Інтернет. Необхідність дослідження сутності природи криптовалюти і проблем та перспектив її використання як в зарубіжних країнах, так і в Україні, дозволять більш глибоко дослідити цей феномен з метою фінансової безпеки в сучасній світовій фінансовій системі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження в області віртуальних валют ще не отримали достатньої уваги серед вітчизняних і зарубіжних дослідників. Багато в чому це пояснюється новизною даного підвиду електронних грошей [6,7]. У зв'язку з недостатньою розробленістю проблеми в процесі проведення дослідження ми перш за все спиралися на періодичні інформаційно-описові видання, а також офіційні сайти біржі криптовалют.

Мета статті. Стаття присвячена розкриттю сутності категорії «криптовалюта», основних видів існуючих криптовалют і виявлення проблем та перспектив їх використання, а також визначенню основних тенденцій розвитку різних криптовалют.

Виклад основного матеріалу. Криптовалюта – електронна валюта, в якій технологія шифрування використовується для регулювання, випуску одиниць валюти і підтвердження переказу коштів. Функціонує незалежно від центрального банку. Метою функціонування криптовалюти є створення незалежної від регулювання альтернативної платформи, в якій перекази у порівнянні з альтернативними напрямками, здійснюються швидше і з мінімаль-

ними транзакційними витратами, а також не існує потреби зазначення персональних даних [12].

Розглянемо основні види крипто валют.

Bitcoin (BTC). Найбільш популярна криптовалюта, яка поклала початок розвитку всіх подібних цифрових грошей. Творцем стала група людей, яка називається Сатоши Накамото. Творці BTC надали відкритий код для свого творіння, що дозволило надалі вже іншим програмістам створювати на цій основі інші топ криптовалюти і розвивати їх. Емісія біткоїнів обмежена 21 мільйонами.

Litecoin, заснований Чарлі Лі, який раніше працював на Google, був запущений в 2011-му. Основна ідея цієї топ криптовалюти – стати схожою альтернативою сріблу на ринку цифрових грошей, враховуючи, що bitcoin асоціюється за ціною з золотом. За криптовалютою Litecoin вже закріпилася популярна назва «електронного срібла». Вартість нижче і становить приблизно 33 долари. Емісія обмежена в розмірі 84 млн.

Peercoin. Третя за популярністю топ криптовалюта. Peercoin була створена, спираючись на відкритий код біткоїнів, є прямим його спадкоємцем. У порівнянні з рештою криптовалют Peercoin не має обмеження за кількістю створених монет. Як обмежувач виступає річна інфляція в розмірі 1%. Привабливим для користувачів є підхід, в результаті якого дохід з кожної монети розподіляється не тільки серед сервера, але і всіх інших учасників системи, тобто їх власників. Ціна коливається біля значення 6,04 долара [9].

Namecoin. Неймкоїн був заснований в 2011 році на базі альтернативних серверів DNS. На даний момент має курс 8 доларів і входить в топ криптовалют. Обмеження загальної кількості монет

– 21 млн. Інтерес віртуальна валюта Namecoin в порівнянні з іншими криптовалютами викликає тим, що виступає як альтернатива міжнародній системі розподілу і контролю над доменними іменами ICANN. Якщо озвучена організація здатна конфіскувати будь-яке доменне ім'я, то завдяки Namecoin користувачі можуть придбати для себе доменне ім'я в зоні .bit, щоб не переживати за його збереження. Надійне криптографічне шифрування забезпечує повну безпеку від будь-яких спроб блокування або зміни крім самого власника.

Feathercoin. Копія, тобто форк, від початкових топ криптовалют Bitcoin і Litecoin, що з'явилася в 2013 році. Позиціонується як спадкоємиця саме лайткойну, тільки має збільшену в чотири рази емісію і значно нижчу ціну – 0,5 доларів.

Freicoin. Форк від біткойну, заснований в 2013 році. Основна ідея криптовалюти Freicoin полягає у вирішенні проблеми надмірного накопичення валюти без постійного реінвестування. Для цієї мети введений податок в розмірі 5% за простий віртуальних грошей в одних руках. Податок стягується у вигляді комісії на кожну операцію. Поточна вартість Freicoin становить 0,7 доларів за обмеження емісії в розмірі 100 млн. Залучення нових користувачів проводиться також політикою розподілу доходів від валюти. 80% всіх прибутків перераховується на рахунок благодійного фонду Freicoin Foundation у вигляді пожертву-

вань. 20% розподіляється серед всіх осіб, що надають свої обчислювальні потужності.

На сьогоднішній день в світі існує більше 2000 видів криптовалют, загальна капіталізація яких на 1 квітня 2016 року становила 8,15 млрд дол США [10]. Проте, найбільшого поширення набули лише Bitcoin і Litecoin (табл. 1).

Дані криптовалюти приймаються всіма існуючими біржами і обмінними пунктами. Решта криптовалют побудовані на базі відкритого коду Bitcoin і практично нічим від нього не відрізняються. Вони є похідними інструментами Bitcoin. Цим пояснюється їх менша популярність. Питома вага в капіталізації криптовалют: Bitcoin займає 1 місце – 78,52%, Litecoin 4 місце – 1,77%. Тобто на 5 найбільш капіталізованих криптовалют доводиться 95,36% питомої ваги, а на інші криптовалюти – 4,64% питомої ваги (станом на 1 квітня 2016 року).

Для того щоб пояснити сутність криптовалют, порівняємо їх з звичайними електронними грошима, які в сучасних умовах широко використовуються.

Україна по праву вважається важливим світовим центром за якістю підготовки і кількості IT-спеціалістів, тому зовсім не дивно, що країна стала одним з лідерів за кількістю Bitcoin-бізнесменів.

В Україні справжня популярність криптовалют розпочалася у 2014 році, коли ентузіастами було створено громадську організацію, що має на меті поширення, розвиток та вивчення біткойн та ін-

Таблиця 1. Капіталізація основних криптовалют станом на 1 квітня 2016 р.

Криптовалюта	Емісія	Капіталізація, млрд дол США	Питома вага капіталізації, %
Bitcoin, BTC	15,374,250	6,4	78,52
Peercoin, PRC	78,591,118	0,933	11,44
Freicoin, FRC	34,439,870,367	0,257	3,15
Litecoin, LTC	45,138,151	0,145	1,77
Namecoin, NMC	6,330,948	0,043	0,52
Разом	–	8,15	100

Джерело: складено авторами на підставі [10]

Таблиця 2. Порівняння електронних грошей і Bitcoin

	Bitcoin	Електронні гроші
Вартість	Визначається попитом і пропозицією, і довірою до системи	Еквівалентно кількості фіатних грошей, обмінених в електронну форму
Доступність	Обмежена доступністю інтернет з'єднання	Доступ до електронних пристроїв і клієнтської мережі
Ідентифікація клієнта	Анонімно	Єдина база для ідентифікації
Спосіб емісії	Математична генерація, учасниками мережі по всій планеті	Електронно емітуються еквівалентно вартості фіатної валюти Центробанку країни
Регулювання	Залежно від країни	Регулюється Центральним банком
Емітент	Децентралізованість	Централізовано

Джерело: складено авторами на підставі [11].

ших віртуальних валют на території нашої держави – Bitcoin Foundation Ukraine (BFU). Приблизно в цей час також почали з'являтися перші компанії та агенції, які пропонували фізичний обмін криптовалют за готівку, а також здійснення грошових онлайн-операцій. За словами власників даних структур, фізичним особам, що досі не стикалися з такого типу транзакціями, ризиковано і технічно непросто здійснювати їх самостійно, саме тому подібного роду компанії беруть на себе роль своєрідного посередника за що і отримують оплату у вигляді певних відсотків від загальної суми транзакції – подібно до звичайних банків [8, с.56].

З кожним днем Bitcoin все міцніше зміцнює свої позиції на українському ринку, відводячи собі роль потужного фінансового інструменту.

НБУ розповів про плани використання технології блокчейна в Україні, згідно з якими буде проведена «еволюція е-money» в якості безготівкового інструменту платежів. НБУ збирається зайнятися випуском електронних грошей на блокчейні з метою оптимізації еквайрингу і створення альтернативи використанню банківських карт. Реалізація ідеї запланована на другу половину 2017 року [9, с.65].

Проблеми та ризики, пов'язані з використанням криптовалют, умовно можна поділити на три категорії. Перша – уразливості безпеки самої системи блокчейну і побудованої на ній інфраструктури послуг, включаючи послуги-посередників, таких, як криптовалюти біржі і торгові платформи, сервіси електронних гаманців та ін. Експлуатація цих вразливостей обумовлює ризики, перш за все пов'язані з можливістю втрати контролю над криптовалютними рахунками і гаманцями, для самих учасників криптовалютної екосистеми. Більш актуальною проблемою для самих учасників екосистеми є злом криптовалютних гаманців, торгових майданчиків і платформ сервісів-посередників з метою розкрадання активів в криптовалюті.

Друга група ризиків, пов'язаних з використанням криптовалют, має фінансову природу. В першу чергу мова йде про їх високу волатильність. Оскільки біткоїн не був визнаний офіційним платіжним засобом де-небудь в світі, не існує його офіційного курсу по відношенню до інших національних валют. Курс визначає ринок в ході торгів на віртуальних біткоїн-біржах і обмінних майданчиках [8, с.95].

Третя група ризиків і загроз включає використання криптовалют в протидії законним цілям, в

тому числі для торгівлі кримінальними послугами, відмивання грошей і фінансування тероризму. Особливості криптовалюти при проведенні операцій з ними дозволяють уникати деяких форм контролю, які використовуються для транзакцій зі звичайними грошима. Оскільки операції з тим же біткоїном, як правило, анонімні, неможливо простежити, чи не є відправник і одержувач коштів однією і тією ж особою. Крім того, в силу відсутності централізованого реєстра транзакцій державним регуляторам важко простежити походження коштів на рахунки власників біткоїнів [4, с.78].

В силу недавньої появи технології блокчейна і її надзвичайно швидкого розвитку міжнародна практика регулювання криптовалюти знаходиться в початковій стадії. У багатьох державах до цих пір не вироблена якась виразна позиція по криптовалютах і їх використанню бізнесом і громадянами. У країнах, де така робота ведеться, найчастіше позиції уряду починають формулювати центральні банки або інші фінансові регулятори.

Висновки

Криптовалюти як новий феномен у світовій фінансовій системі, дають користувачам переваги. Серед переваг, вважаємо доцільним виділити: захист від підробки банкнот, від крадіжки персональних даних; зменшення витрат, зняття обмеження на міжнародні перекази, неможливість здійснення фінансових блокад; захист від спровокованої в країні інфляції. В останньому випадку, біткоїн вирішує питання інфляційної природи грошей, за рахунок обмеженості кількості грошових одиниць і при цьому створює іншу – неможливість задовольнити всі потреби зростаючої економіки, проте це вирішується за рахунок дроблення криптовалют на десятки знаків після коми.

Розвинені країни як США і країни Євросоюзу до віртуальних валют відносяться як до нового перспективного інструменту. На макрорівні в процесі інституціоналізації і реалізації нагляду за віртуальними валютами вважаємо за необхідне запропонувати наступні кроки: розробити пакет законодавчих ініціатив з ліцензування торгових майданчиків Біткоїнів, розробити особливу процедуру лістингу учасників ринку для проведення ідентифікації клієнтів, при цьому створюючи відкриті списки учасників. Перераховані вище заходи сприятимуть зниженню привабливості криптовалюти для фінансування тероризму та відмивання грошей.

Список використаних джерел

1. Беляев, М. К. Биткоин: деньги или не деньги? [Текст] / М. К. Беляев // Финансы. – 2014. – № 3. – С. 68–71.
2. Вахрушин Д.С. Криптовалюта как современный феномен информационной экономики: проблемы теоретического осмысления / Д.С. Вахрушев, О.В. Железов // Интернет журнал «Науковедение». – 2014. – № 5 (24). – С. 48–57
3. Лясковик, Я. Bitcoin – электронная валюта нового поколения [Текст] / Я. Лясковик, С. Локтев // Предпринимательство. – 2014. – № 3. – С. 63–71.
4. Марамыгин, М.С. Экономическая природа и проблемы использования виртуальных денег (криптовалют) [Текст] / М. С. Марамыгин, Е. Н. Прокофьева, А. А. Маркова // Известия Уральского государственного экономического университета. – 2015. – № 2. – С. 37–43
5. Новиков, А. Криптовалюта: возможности и риски [Текст] / Cryptocurrency: possibilities and risks / А. Новиков // Государственная служба. – 2015. – № 5. – С. 64–66.
6. Ситник, І. П. Електронний бізнес і його розвиток в Україні / І. П. Ситник, А.В. Головіна // Молодий вчений – 2016. – № 2 (29). – С. 79–82
7. Ситник, І. П. Особливості функціонування та перспективи подальшого використання світових криптовалют в платіжних системах. / І. П. Ситник, О. С. Богдан // «Вісник Одеського національного університету. Економіка» Том 21 Випуск 4. – С. 149–153.
8. Чурилов, А. К вопросу о правовой природе криптовалюты [Текст] / А. Чурилов // Хозяйство и право. – 2016. – № 9. – С. 93–99.
9. 10 сверхприбыльных криптовалют рынка [Электронный ресурс]. – режим доступа: <http://forbes.ua/business/1361855-10-sverhpribylnyh-kriptovalyutnyh-rynkov/1361868#cut>.
10. Crypto-Currency Market Capitalizations [Electronic resource]. – Mode of access : <https://coinmarketcap.com/>
11. Infographic: Bitcoin vs Electronic Money [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.cgap.org/data/infographic-bitcoin-vs-electronic-money>
12. Hem A. (2013). Is Bitcoin about to Change the World? / Alex Hem // The Guardian, 25 November [Electronic resource]. – Mode of access: http://www.theguardian.com/technology/2013/nov/25/is-bitcoin-about-to-change-the-world-peer-to-peer-cryptocurrency-virtual-wallet?CMP=fb_gu

УДК 334.716

С.М. ЕШ,
старший викладач кафедри фінансів
Навчально-наукового інституту економіки і управління
Національного університету харчових технологій
Б.І. ПЮРО,
студентка 4-го курсу спеціальності «Фінанси і кредит»
Навчально-наукового інституту економіки і управління
Національного університету харчових технологій

Кризові явища в молочній галузі

У статті проаналізовано сучасний стан розвитку молочної галузі України на основі офіційних статистичних даних, визначено її сильні та слабкі сторони. У результаті проведених досліджень ідентифіковано чинники, які стримують розвиток галузі, і на цій підставі розроблено заходи щодо їх нейтралізації, визначено та обґрунтовано перспективи розвитку галузі.

Ключові слова: молочна галузь, криза, кризові явища, молокопереробні підприємства, ринок молока, скотарство.

С.Н. ЭШ,
старший преподаватель кафедры финансов
Учебно-научного института экономики и управления
Национального университета пищевых технологий
Б.И. ПЮРО,
студентка 4-го курса специальности «Финансы и кредит»
Учебно-научного института экономики и управления
Национального университета пищевых технологий

Кризисные явления в молочной отрасли

В статье проведен анализ современного состояния развития молочной отрасли Украины на основании официальных статистических данных, определены ее сильные и слабые стороны.

В итоге проведенных исследований идентифицированы факторы, которые сдерживают развитие отрасли и, исходя из этого, разработаны мероприятия относительно их нейтрализации, определено и обоснованно перспективы развития отрасли.

Ключевые слова: молочная отрасль, кризис, кризисные явления, молокоперерабатывающие предприятия, рынок молока, скотоводство.

S. ESH,

Senior lecturer, Department of Finance National university of food technologies

B. PYURO,

student of the specialty Finance and Credit, 4th year National university of food technologies

The crisis phenomena in suckling industry

In article the analysis of a current state of development of suckling industry of Ukraine on the basis of the official statistical data is carried out, are defined its strong and weaknesses. As a result of the spent researches it is identified factors which constrain industry development, and proceeding from it is developed actions concerning their neutralisation, it is defined and reasonably prospects of development of industry.

Keywords: suckling industry, crisis, crisis phenomena, an enterprise is on processing of milk, the milk market, cattle breeding.

Постановка проблеми. Для забезпечення нормальної життєдіяльності людині потрібні корисні продукти харчування, якими є молоко та молочна продукція. Нині в молочній галузі України спостерігаються кризові явища, які супроводжуються падінням обсягів виробництва молока та молокопродуктів, низьким рівнем прибутковості підприємств, скороченням дійного стада. Незважаючи на те, що вітчизняні товаровиробники останніми роками здобули можливість виходу на європейські ринки збуту, вони зіштовхнулись з великою кількістю проблем всередині галузі, що не дають змогу забезпечити достатню конкурентоспроможність. При цьому однією з ключових проблем розвитку вітчизняних молокопереробних підприємств залишається низький рівень якості молока-сировини для подальшої обробки, адже його джерелами переважно є господарства населення. При такому способі закупівлі молочної сировини майже неможливо проконтролювати, а тим більше забезпечити високий рівень якості, що значно впливає на характеристики готової молочної продукції. Все зазначене визначає актуальність піднятої проблеми дослідження стану та перспектив розвитку молочної галузі України на сучасному етапі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню розвитку молочної галузі України присвячено багато робіт вітчизняних вчених-економістів, серед яких слід назвати праці таких дослідників, як О.Є. Данилевської-Жугунісової, О.А. Окопного, П.Т. Саблука, О.В. Шкільової, В.В. Антощенкова, В.І. Ємцева, Т.Л. Керан-

чук, О.Г. Семененко та інших. Протягом останніх років проводяться ґрунтовні аналітичні огляди, пов'язані з ринком молока та молочних продуктів в Україні [4; 6]. Проте кризові явища в молочній галузі України на сьогодні потребують більш ґрунтовних досліджень, із урахувань нових викликів і чинників як внутрішньогалузевого характеру, так і в макросередовищі.

Метою статті є здійснення аналізу сучасного стану та перспектив розвитку молочної галузі України, визначення стану та місця молокопереробних підприємств на продовольчому ринку, обґрунтування перспектив їх подальшого розвитку в кризових умовах господарювання.

Викладення основного матеріалу. Молочна промисловість – галузь харчової промисловості, що об'єднує підприємства з виробництва молока і різних молочних продуктів. До складу промисловості входять підприємства з виробництва тваринного масла, суцільномолочної продукції, молочних консервів, сухого молока, сиру, бринзи, морозива, казеїну й іншої молочної продукції.

За період здобуття Україною незалежності чисельність корів постійно скорочувалася. Значні зміни в структурі господарювання почалися в кінці 90-х років. Тоді чисельність корів у господарствах населення почала перевищувати утримання в сільгоспдприємствах. З 2010 року такі зміни фактично призупинилися і наступні шість років мало стабільну динаміку.

Криза молочного ринку призвела до того, що темпи скорочення поголів'я корів в Україні почали зрос-

тати як в промисловому секторі, так і в домогосподарствах. Станом на 31 грудня 2017 року в Україні налічувалося 4 млн. 248 тис. корів, що на 3,9 % менше, ніж у 2013 році. Протягом 2015–2016 рр. скорочення поголів'я корів продовжувалося. Так, у 2015 році воно зменшилося на 2,7 %, а у 2016 році на 2 %. Станом на 1 січня 2017 року поголів'я корів в Україні (без урахування тимчасово окупованої території АРК та зони проведення АТО) нараховувало 3 млн. 675 тис. голів [6].

Ситуація з виробництвом у галузі має подібні тенденції (див. таблицю).

Отже, у 2016 році в Україні було вироблено 1 млн. 630,1 тис. тон молочних продуктів, що на 52,1 тис. т. менше, ніж у 2015 та на 278,6 тис. т., ніж два роки тому. В порівнянні з докризовим 2014 роком найбільше впало виробництво молока (17,1 %), твердого сиру (13 %), масла (11,4 %) та кисломолочної продукції (11,2 %). Загалом за останні десять років молочна галузь показала коливаючий тренд. Досягнувши піку у 2014 р. при виробництві майже 2 млн. т. молочних продуктів, у наступні два роки галузь тільки стагнувала. Це було зумовлено передусім втраченою основною ринку збуту Росії; до того ж це співпало зі світовою кризою молочного ринку. Таку непросту ситуацію ускладнили ще й зміни у податковому законодавстві, пов'язані із скасуванням пільг на податок на додану вартість.

За даними Державної служби статистики, ціни на молочні продукти в Україні протягом 2016 року зросли від 11 до 33 % [2]. Цьому слугували ряд факторів: девальвація гривні, збільшення цін на дизпаливо, падіння виробництва молока, скорочення поголів'я ВРХ в Україні.

За підсумками грудня, середня ціна на молоко рідке оброблене становила 11,5 тис. грн / т. Сухе молоко продавали по 46,7 тис. грн / т. Найбільше зростання ціни показало масло вершкове – протягом 2016 року тонна продукту додала в ціні майже на 33 % (до 88,7 тис. грн / т). Тон-

на твердого сиру коштувала 87,7 тис. грн. Кефір продавали по 13,4 тис. грн / т. У цілому грудень 2016 року був рекордним щодо підвищення цін на молочні продукти [4].

Слід відзначити, що УМІ (індекс прибутковості виробництва молока – відношення закупівельної ціни на молоко до вартості стандартного раціону концентрованих кормів по фактичних цінах пропозиції на ринку України) у 2016 році підвищився на 8,4 %. Однак, якщо брати середній показник УМІ за останні чотири роки, то прибутковість 2016 року була на 20,3 % нижчою.

За експертними оцінками очікується, що рівень УМІ у 2017 році може зрости приблизно на 10–12 %, за умови подальшого відновлення цін на світовому ринку, враховуючи ситуацію на ринку кормів та прогнози подальшого скорочення внутрішньої пропозиції молока, й обсягів експорту [4]. Але в значній мірі це зростання, якщо воно буде, піде у вигляді додаткового податкового навантаження до бюджету.

Основним ринком збуту молока і молочних продуктів в Україні традиційно є внутрішній продовольчий ринок та експорт. Україна в 2015 році вперше стала нетто-експортером по всіх групах молокопродуктів, хоча до цього ввозила вершкового масла та кисломолочної продукції більше, ніж вивозила. Сир експортувався у найбільших обсягах до 2014 року – коли різко знизилася, а потім і припинилися поставки до Росії. Ця країна була головним покупцем українського сиру впродовж 2010–2013 років (80–85 %) всього експорту даного продукту. Більша частина сиру, який виробляється в Україні, розрахована на невибагливого споживача, звичного до традиційних для пострадянського простору смаків. Тому майже весь експорт сиру здійснювався, окрім Росії, до інших країн СНД. Невеличкі обсяги (до 1 тис. тон на рік) постачались у деякі країни далекого зарубіжжя, де присутні українські або російські діаспори. Традиційно ходовими молочними

Виробництво молочних продуктів в Україні протягом 2007–2016 рр., тис. т*

Рік	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Молоко	863	808	770	801	894	912	972	1117	965,6	926,2
Масло вершкове	100	84,8	74,7	79,5	76,7	88,6	94,3	114	100,9	101
Сир кисломолочний	92,6	91,9	84,8	78,5	76,5	79	83,7	74,7	67	69,6
Сири жирні	246	236	224	207	178	168	165	130	122,6	113,1
Кисломолочна продукція	532	532	492	479	474	489	522	473	426,1	420,2
Всього	1833,6	1752,7	1645,5	1645	1699,2	1736,6	1837	1908,7	1682,2	1630,1

* Складено авторами за даними джерел [2; 4]

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

продуктами в міжнародній торгівлі є сухе молоко і сироватка. Україна експортує по 25–35 тис. тон цих товарів щорічно, успішно диверсифікуючи напрямки з СНД до країн Азії й Африки. Важливим товаром в експорті є також згущене молоко, однак воно популярне, головним чином, в Середній Азії та інших країнах СНД [6].

Загалом Україна в 2016 році поставила на зовнішні ринки 109,2 тис. т молочних продуктів, що на 9 % менше, ніж в 2015 році. У грошовому еквіваленті обсяг експорту дорівнює \$158 млн. (на 11 % менше показника 2015 року) [2].

Динаміка експорту молочних продуктів відображена на рисунку.

Щодо імпорту, то у зв'язку зі знеціненням гривні і зниженням купівельної спроможності, він різко впав у 2014–2016 роках. Так, у 2016 році було імпортовано лише біля 10 тис. т молокопродуктів (для порівняння, у 2013 році обсяг імпорту становив 63 тис. т). До цього Україна імпортувала значні обсяги сиру, вершкового масла, йогуртів та десертів. Сир імпортувався переважно з ЄС і Російської Федерації, але наразі поставки з Росії майже відсутні. Вершкове масло надходило з Нової Зеландії, Білорусі, ЄС, США. Кисломолочна продукція постачалася, головним чином, з Росії («Данон»), тоді як сьогодні вона у невеликих обсягах надходить з Європи [4].

Відмітимо, що похваллення експортної торгівлі на фоні сезонного та циклічного скорочення виробництва молока призвело до того, що закупівельні ціни почали активно зростати. До того ж, стримування росту цін в попередні роки підсилило їх темпи ще більше. Середня ціна на молоко екстра гатунку за 2016 рік порівняно із попереднім зросла на 50 % і склала 9,07 грн / кг (з ПДВ). Середня ціна на молоко вищого гатунку за грудень 2016

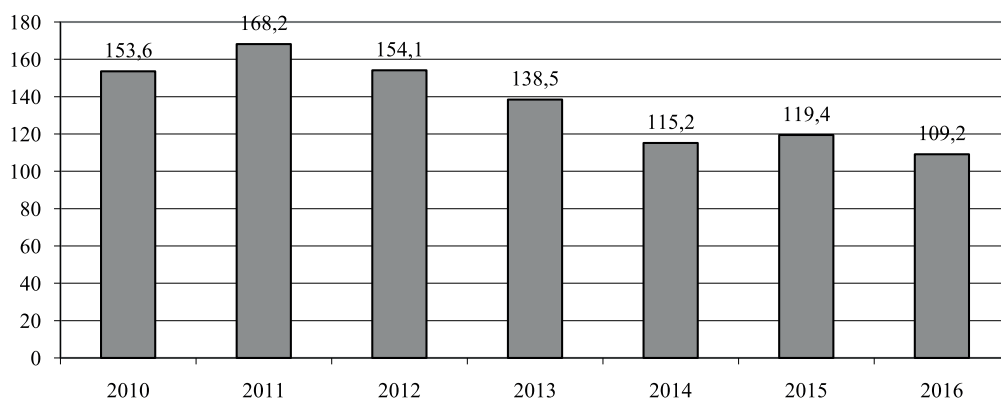
року склала 8,40 грн / кг; за перший ґатунок переробники в середньому платили 8,02 грн / кг.

Середньодушове споживання населенням молока і молокопродуктів на 2 кг відстає від 2015 року та, за підсумками 2016 року, становило 197 кг у розрахунку на особу [2].

Зауважимо, що переробкою молока в Україні займається більше 300 підприємств, проте 80 % ринку контролює 50 заводів, значна частина яких входить до складу великих холдингів. Лідерами галузі є ТОВ «Люстдорф» (Вінницька обл.), ПАТ «Дубномолоко» (ТД «Українська сирна компанія»), ПАТ «Баштанський сирзавод» (ГК «Молочний Альянс», Миколаївська обл.), ПАТ «Бершадьмолоко» (Roshen, Вінницька обл.), ПрАТ «Тернопільський молокозавод» (ТМ «Молокія»), ПрАТ «Галичина» (Львівська область), а також ПАТ «Житомирський маслозавод» (ТМ «Рудь») [4].

Експерти вважають, що криза посилить вплив холдингів, оскільки дрібні та середні виробники будуть вимушені покинути ринок. У той же час, частки ринку провідних виробників не перевищують 6–9 %. У цілому фактично одинадцять компаній утримують 60,3 % ринку. Решту ринку розподіляють між собою дрібні компанії й одиничні молокопереробні заводи [5, с. 51].

Основні проблеми, які стримують поступальний розвиток молочної галузі, безпосередньо пов'язані зі скороченням сировинної бази та низькою якістю продукції, що постачається на переробку. Причина полягає у незабезпеченні умов утримання корів, що призводить до виникнення захворювань тварин, а також відсутності первинної обробки (охолодження) молока в більшості приватних селянських господарствах і багатьох сільськогосподарських підприємствах. Крім того, кризові явища у галузі



Динаміка експорту молочних продуктів з України за 2010–2016 рр., тис. т*

* Побудовано за даними джерела [2]

зі безпосередньо пов'язані із девальвацією гривні, падінням цін на молокопродукти на зовнішніх ринках, складною політичною ситуацією в країні, яка відобразилася на суттєвому скороченні експорту молочної продукції через втрату ринку збуту в окремих країнах СНД (передусім у Росію), що зумовило зниження потужностей молокопереробних підприємств. Ціна на молоко залишається чи не єдиним важелем впливу на розвиток або, навпаки, згорання цього виду бізнесу. Однак, якщо великі підприємства можуть конкурувати навіть при низьких закупівельних цінах за рахунок масштабу виробництва і диверсифікованого характеру господарської діяльності, то дрібні селянські господарства населення найбільше потерпають від її коливання.

Більшість експертів й аналітиків ринку висловлюють думку, що однією з причин збереження негативних тенденцій на ринку молока є значне коливання цін та їх невідповідність витратам, які товаровиробник витрачає на утримання дійного стада. Відтак, рентабельність галузі у подальшому визначатиметься ціновою ситуацією, яка буде формуватися на ринку, та вартістю кормової одиниці [4; 6].

Ринок молока та молокопродуктів у багатьох країнах світу є об'єктом особливої уваги і моніторингу різних державних інституцій, що зумовлено його соціальною значущістю для найбільш вразливих верств населення та важливістю для збереження традиційного укладу і зайнятості в сільській місцевості. Тому держава має постійно відстежувати рівень цін на молоко для формування цивілізованих відносин на ринку та захисту як споживачів, так і виробників цього вкрай важливого виду сільськогосподарської продукції.

На нашу думку, для встановлення перспектив розвитку молочної галузі України необхідно, перш за все, чітко окреслити її сильні та слабкі сторони. Отже, до сильних сторін розвитку досліджуваної галузі можемо віднести такі.

1. Історичні та географічні передумови розвитку молочної галузі в Україні. Молоко та молочні продукти завжди були невід'ємною частиною раціону українського народу. На відміну від більшості європейських народів, українці завжди мали схильність до споживання молока, що має під собою також і кліматичне та генетичне обґрунтування. Воно було присутнє в харчуванні жителів Трипілля, скіфів, ставши головним джерелом кальцію та тваринних жирів для людини того часу. Також, оскільки більша частина України зна-

ходиться у лісовій та лісостеповій зонах, вона має всі передумови до розведення великої рогатої худоби, а отже, і розвитку молочної галузі.

2. Відкритість ринку. Аналізуючи останні тенденції розвитку молочної галузі, можемо відзначити, що рівень вхідних та вихідних бар'єрів є досить низьким. При цьому ринкова кон'юнктура є також досить сприятливою для ведення господарської діяльності, оскільки на ринку функціонує багато підприємств різних за розмірами і можливостями, кожне з яких здатне зайняти ту чи іншу нішу.

3. Достатнє кадрове забезпечення. Однією з основних переваг для вітчизняних товаровиробників є висока пропозиція кваліфікованого персоналу на ринку праці в Україні. Молокопереробні підприємства сьогодні здатні повною мірою забезпечити потребу в людських ресурсах.

4. Розвиток міжнародної співпраці. Останні роки в діяльності молокопереробної галузі характеризуються посиленням міжнародного співробітництва у зв'язку зі спрямованістю на євроінтеграцію України. Підтримка іноземних інвесторів дасть змогу вітчизняним підприємствам знайти дієві шляхи виходу з кризового стану.

5. Поширення кластерів та холдингів. З кожним роком все більше виробників молочної продукції прагнуть кооперуватись і створювати господарські об'єднання з метою покращення умов ведення господарської діяльності. Вплив цього фактору на розвиток молочної галузі ми вважаємо досить суперечливим. З одного боку, великі холдинги мають змогу розширеного відтворення діяльності та достатні ресурси для постійного впровадження інновацій, що сьогодні є просто необхідністю. З іншого ж боку, за останніми даними експерти вважають, що криза посилить вплив холдингів, оскільки дрібні та середні виробники будуть вимушені покинути ринок.

6. Галузь не належить до імпортозалежних. Майже вся сировина та матеріали, необхідні для переробки молока і виробництва молочних продуктів, є вітчизняними.

7. Екологічність виробництва. Практично все виробництво молочних продуктів є маловідходним або ж навіть безвідходним. Таке виробництво не шкодить довкіллю [3, с. 79–80].

На жаль, слабких сторін у розвитку молочної галузі також дуже багато. До них варто віднести наступні.

1. Низький рівень державної підтримки підприємств галузі.

2. Високий коефіцієнт зносу основних засобів у галузі (майже 80 %).

3. Низька якість сировини.

4. У зв'язку з технічною недосконалістю рівня виробництва молочної продукції вітчизняними товаровиробниками та низьким рівнем якості українські підприємства не спроможні повною мірою конкурувати на зовнішніх ринках, де рівень розвитку молочної галузі значно вищий.

5. Необхідність пошуку нових ринків збуту. У зв'язку з останніми подіями в країні і світі відбувся значний перерозподіл ринків збуту. Насамперед це пов'язано з введенням санкцій проти Російської Федерації та відповідними обмеженнями з її боку. Саме тому вітчизняні товаровиробники особливу увагу звертають на пошук нових альтернативних ринків збуту. Найбільшою проблемою виявилась низька конкурентоспроможність українських підприємств порівняно з європейськими конкурентами [7, с. 166–167].

Отже, основні перспективи розвитку молочної галузі пов'язуємо із реалізацією державних програм розвитку галузі, здійсненням значних інвестиційних вливань, передусім у реконструкцію приміщень ферм та якісне покращення породного складу молочного стада, а також модернізацію й оновлення доїльних систем та обладнання для оптимізованої годівлі тварин. Крім того необхідно спрямувати зусилля на підвищення якості молока шляхом придбання і використання сучасного доїльного та холодильного обладнання [1, с. 94]. Перспективи галузі багато в чому залежатимуть від того, наскільки реально сьогодні можна побудувати партнерські відносини між усіма учасниками ринку, що дозволить через механізм еквівалентного ціноутворення створити необхідні економічні умови для збільшення поголів'я молочних корів за рахунок власного відтворення стада та закупівлі племінних телиць, нетелей і корів, а також зростання обсягів виробництва молока завдяки збільшенню продуктивності дійного стада. Важливо й усвідомити, що побудувати в Україні конкурентоспроможну модель можна лише за умов формування оптимального співвідношення частки приватних господарств населення, сімейних ферм і спеціалізованих великотоварних господарств, що забезпечить зниження собівартості молока та підвищення ціни за рахунок вищої якості продукції.

Висновки

Молочна галузь України сьогодні потребує негайних реанімаційних заходів, що допоможуть вивести її з кризового стану. На жаль, передусім виникають значні проблеми з фінансуванням необхідних заходів, що пов'язано з тривалою економіко–політичною кризою всередині країни. Окрім того, стримують розвиток галузі й інші несприятливі фактори: застарілі виробничі потужності, низька закупівельна ціна сировини та одночасно висока роздрібна ціна молочної продукції, скорочення поголів'я корів, втрата традиційних ринків збуту, низька конкурентоспроможність у порівнянні з європейськими виробниками. Але незважаючи на це, галузь має перспективи подальшого розвитку, якщо отримає всебічну підтримку з боку держави у плані проведення прогресивної науково–технічної й інноваційної політики, упровадження сучасних технологій виробництва та управління підприємствами. Ринок молочної продукції має реальні можливості стати досить прибутковим бізнесом і потужним експортером молока та молокопродуктів вітчизняного виробництва на європейські ринки і ринки інших країн світу.

Список використаних джерел

1. Антощенкова В. В. Стан та перспективи розвитку молочного скотарства України / В. В. Антощенкова // Вісник ХНАУ ім. В. В. Докучаєва. Серія : Економічні науки. – 2015. – № 1. – С. 90–96.
2. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua>.
3. Ємцев В. І. Напрямки реформування молочного підкомплексу АПК України в умовах його адаптації до вимог конкурентоформуєчого середовища ринку ЄС / В. І. Ємцев, І. В. Ємцева // Наукові праці НУХТ. – 2015. – Т. 21, № 3. – С. 72–82.
4. Информационно–аналитический бюллетень «Рынок молока» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://infagro.com.ua/informatsionno-analiticheskiy-byulleten-ryinok-moloka>.
5. Керанчук Т. Л. Актуальні проблеми підприємств молочної галузі України / Т. Л. Керанчук // Наукові праці НУХТ. – 2015. – Т. 21, № 6. – С. 51.
6. Науково–виробниче видання «Молочна промисловість»: інтернет–версія [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://molprom.com.ua>.
7. Семененко О. Г. Національні тенденції та стратегії розвитку молочного виробництва / О. Г. Семененко // Екон. вісн. ун–ту Переяслав–Хмельниць. держ. пед. ун–т ім. Г. Сковороди. – 2016. – № 29/1. – С. 160–168.

О.В. КАМІНЕЦЬКА,

аспірант, Національний університет біоресурсів і природокористування України

Економічні теорії добробуту як основа ефективності та справедливості суспільного розподілу земельних ресурсів

В статті досліджені теоретичні особливості економічної сутності та природи формування добробуту як основи ефективності та справедливості суспільного розподілу земельних ресурсів. Проаналізовані ролі держави, приватного сектору та громадськості у формуванні добробуту для землевласників та землекористувачів.

Ключові слова: економічна теорія, добробут, ефективність, суспільний розподіл, земельні ресурси.

О.В. КАМИНЕЦКАЯ,

аспірант, Национальный университет биоресурсов и природопользования Украины

Экономическая теория благосостояния как основа эффективности и справедливости общественного разделения земельных ресурсов

В статье исследованы теоретические особенности экономической сущности и природы формирования благосостояния как основы эффективности и справедливости общественного разделения земельных ресурсов. Проанализированы роли государства, частного сектора и общественности в формировании благосостояния для землевладельцев и землепользователей.

Ключевые слова: экономическая теория, благосостояние, эффективность, общественное разделение, земельные ресурсы.

O. KAMINETSKA,

aspirant, National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine

Economic theory of wellness as a basis of efficiency and justice of public separation of land resources

In the article the theoretical features of the economic essence and the nature of welfare formation as the basis for efficiency and equity of the social division of land resources are explored. The roles of the state, the private sector and the public in shaping welfare for landowners and land users are analyzed.

Keywords: economic theory, wellness, efficiency, social division, land resources.

Постановка проблеми. В умовах реалізації соціально-орієнтованої стратегії розвитку, коли однією з найважливіших цільових завдань є досягнення в Україні європейських та загальносвітових стандартів життя у всіх сферах, питання про необхідність вдосконалення підходів до оцінки соціально-економічного становища населення має особливу актуальність і значимість. Природною основою сільськогосподарського виробництва є земельні ресурси. Правильне їх використання дозволяє вирішувати проблеми продовольчого постачання населення, підвищувати його добробут, забезпечувати соціальну стабільність в суспільстві.

Теорія добробуту в сучасному розумінні має багато інтерпретацій. Багато науковців-дослідників мали на меті вирішення проблеми добробуту як суспільного так і індивідуального в різних аспектах та під різним кутом зору.

Розподіл земельних ресурсів при різних економічних системах завжди має свої недоліки. «Ідеальним» певно має бути такий розподіл земельних ресурсів, при якому найкращим чином використані всі можливості цих ресурсів в інтересах добробуту суспільства. Це означає, що земельні ресурси повинні бути, по-перше, розподілені ефективно, тобто так, щоб суспільство отримувало від них максимальну сумарну користь, і, по-друге, вони повинні бути справедливо розподілені між людьми.

Аналіз досліджень і публікацій з проблеми. Питаннями економічних теорій добробуту присвячені праці багатьох провідних економістів світу такі як А. Аткинсон, Г. Далі, Дж. Кобб, С. Колм, В. Нордгауз, А. Пігу, П. Самуельсон, А. Сен, Дж. Тобін та інших. Вивченню суспільного та індивідуального добробуту, дослідженню якості та рівня життя населення присвятили свої на-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

укові праці багато українських вчених. Серед них Т. Кір'ян, Е. Лібанова, В. Мандибуря, Л. Ноздріна, А. Ревенко, С. Пирожков, Г. Филюк, М. Шаповал та інші. Однак, і досі науковцями не запропоновано достатньо ефективного алгоритму суспільного розподілу земельних ресурсів.

Метою статті є дослідження теоретичних особливостей економічної сутності та природи формування добробуту як основи ефективності та справедливості суспільного розподілу земельних ресурсів а також аналіз ролі держави, приватного сектору та громадськості у формуванні добробуту для землевласників та землекористувачів.

Виклад основного матеріалу.

Словник сучасної економічної теорії Макміллана пропонує наступне визначення теорії добробуту: «Економічна теорія добробуту – це наука про те, як економічний устрій впливає на добробут членів суспільства». Центральне місце в теорії добробуту займають концепції розподілу доходів. В умовах досконалої конкуренції розподіл здійснюється таким чином, що граничний дохід, дістається власнику кожного фактора виробництва, дорівнює граничному продукту даного чинника. При наявності вад ринку це відповідність порушується. Кінцевий розподіл доходів, як правило, істотно відрізняється від первинного (рис. 1.).

Основна причина полягає в перерозподільчій діяльності держави. У ролі безпосередніх об'єктів перерозподілу можуть виступати: 1) доходи; 2) фізичний і грошовий капітал як фактор виробництва; 3) економічні можливості. В кінцевому рахунку, перерозподільча діяльність держави обертається перерозподілом доходів.

Добробут, будучи категорією складною, включає в себе результати різних залежностей в соціально-економічному житті суспільства. Його корисність для суспільства і конкретних індивідів не може визначатися одним якимось показником (наприклад, доходи на душу населення, обчислені від ВВП) [1].

З переходом до ринкових умов господарювання і структурної перебудови економіки в країнах колишнього соціалістичного табору відбулись суттєві зміни в різних сферах життєдіяльності людини. Зокрема, змінилися рівень економічного виробництва, мотивація праці, величина доходів населення, методи розподілу і перерозподілу суспільних благ тощо.

Деякі з цих та інших змін підсилювались чи були окремо спричинені кризами, які накопились на ці країни. Вказані чинники вплинули на добробут домогосподарств цих країн, диференціацію доходів їхнього населення, їх економічне зростання тощо. Однак, незважаючи на глобалізацію, яка притаманна сучасному світу, в кожній країні ці процеси відбувались по своєму.

Причинами цих відмінностей були різні стартові умови кожної держави, її регулятивна політика, менталітет населення та ін. В результаті, на сьогоднішній день рівень добробуту населення в одній країні відрізняється від цього рівня в іншій країні [2].

У вітчизняній економічній літературі найчастіше розглядаються окремі концепції теорії добробуту без їх системним викладу і логічної взаємодії та зв'язку. Це обумовлено тим, що дана галузь економічного знання не є монотеорією, а складається з безлічі різнорідних ніх гіпотез, концепцій, теорій:



Рисуюнок 1. Класифікація первинного і кінцевого розподілу доходів

маржиналістської теорії індивідуального добробуту, маршалліанської теорії добробуту, теорії економічної оптимальності Парето, теорії «провалів» ринку Пігу, концепції «функції суспільного добробуту» Бергсона і Самуельсона, теорії суспільного вибору Б'юкенена, теорії провалів держави тощо.

Вони створювалися в різні історичні періоди, різними вченими і висвітлюють різні аспекти формування індивідуального і суспільного добробуту. Не можна не відзначити величезний пізнавальний та науковий потенціал цієї теорії. Більшість відкриттів в останні десятиліття зроблені саме в даній галузі економічної науки [3].

Людство, як і окрема людина, завжди прагнуло до досягнення добробуту. Уже в ідеях раннього утопічного соціалізму знищення приватної власності, зрівняльний розподіл і повна регламентація суспільного життя розглядалися як умова досягнення загального щастя. На думку представників даного вчення, людина нещаслива тому, що відчуває заздрість до більш щасливого сусіда. А знищити заздрість можна тільки одним шляхом – зробити всіх однаковими [4].

Західна теорія добробуту індивіда і суспільства пройшла ряд етапів. На першому етапі А. Сміт сформулював залежність суспільного добробуту від: 1) кількості річного продукту праці і числа споживачів; 2) досягнутого в суспільстві відповідності споживання річного продукту потребам споживачів. У загальному вигляді можна сказати, що А. Сміт поставив добробут в залежність від продуктивності суспільної праці і його пропорційності потребам.

Витоки сучасних теорій добробуту слід шукати в утилітаризмі – етичній теорії, яка визнає користь вчинку критерієм його моральності. Засновником цієї теорії з'явився англійський філософ І. Бентам (1748 – 1832), який вважав, що у філософії немає більш достойного заняття, аніж надавати підтримку економіці повсякденному житті. Метою будь-якої людської дії Бентам проголосив добробут. Отже, на думку Бентама, єдиною універсальною громадською наукою повинна стати «евдемоніка» – наука досягнення добробуту.

За своїм економічним поглядом В. Парето (1848 – 1923) можна віднести до представників Лозанської економічної школи. Як і Вальрас, Парето вважав політичну економію своєрідною механікою, яка розкриває процеси економічних взаємодій на основі теорії рівноваги. На його

думку, дана наука повинна досліджувати механізм, який встановлює рівновагу між потребами людей і обмеженими засобами їх задоволення.

Проблемам дослідження добробуту була присвячена робота іншого видного англійського економіста, представника кембріджської школи А. Пігу (1877 – 1959), книга якого «Економічна теорія добробуту» вийшла в світ в 1924 р. Метою свого дослідження Пігу поставив розробку практичного інструментарію для забезпечення добробуту на основі елементів неокласичної теорії: теорії спадної граничної корисності, суб'єктивно-психологічного підходу в оцінці благ і принципу утилітаризму. Можна з повним правом сказати, що Пігу завершив створення неокласичної теорії добробуту.

Відомий англійський інституціоналіст Дж. А. Гобсон на перше місце ставив індивідуальний добробут, визначаючи його критерії з точки зору індивідуального здоров'я, який передбачає гармонію фізичної і розумової діяльності. Забезпечення громадського добробуту він покладав на державу.

У ще більшій мірі вплив держави на індивідуальний і суспільний добробут підкреслює теорія Дж. М. Кейнса. Держава, впливаючи своєю макроекономічною політикою на рівень зайнятості ресурсів і національного доходу, визначає тим самим і рівень добробуту. Кейнсіанство в певному сенсі повернулося до аналізу добробуту з громадських позицій, що було характерно для А. Сміта. Це висунуло на авансцену проблему співвідношення індивідуального та суспільного добробуту, яка розроблялася провідними західними економістами А. Бергсоном, лауреатами Нобелівської премії К. Ерроу, П. Самуельсоном і ін.

На думку К. Ерроу, прийняття громадського рішення вимагає сталості системи переваг, передбачає вибір між відомими суспільству альтернативами. Одне з цих умов завжди порушується (наприклад, при вирішенні питання голосуванням). Ерроу зазначив, що оскільки в суспільстві існує зіткнення інтересів, вирішення питань теорії економічного добробуту можна шукати за допомогою теорії ігор. Інший підхід до теорії добробуту – це підхід П. Самуельсона, а також Бергсона і Ланге.

Теореми загального добробуту П. Самуельсона засновані на роботі А. Бергсона. На думку Самуельсона, з функції корисності можна вивести індекс цін на споживчі товари, так як однакова еластичність попиту від доходів малоімовірна. Функція добробуту не вказувала на обов'язковість вибору од-

ного з можливих станів суспільства, але показувала перевагу одній ситуації з декількох. Добробут розглядалося як максимізація співвідношень «витрати – випуск». Так як функція добробуту Самуельсона показувала можливість порівняння корисності благ для різних споживачів, вона суперечила думкам інших теоретиків, які вважають, що потрібно виробити тільки критерій зміни добробуту. Прикладами застосування теорії добробуту Самуельсона служать проблеми державних витрат і міжнародної торгівлі. Тут виходять з принципу, що більше завжди краще меншого. Відносно виробництва це дає виробничу функцію витрат і випуску, щодо індивідуального пропозиції і попиту це дозволяє прирівняти відношення граничних корисностей (або граничну норму замінності) відповідного нормативного коефіцієнту перетворення у виробничій функції.

В результаті отримуємо систему рівнянь з їх числом, меншим, ніж число змінних, на $k - 1$ (де k – число індивідів).

Самуельсон прагнув знайти функцію добробуту суспільства, що представляє вектор k функцій індивідуальної корисності

$$W = W(U_1, U_2, \dots, U_k) \quad (1)$$

де W – порядкова функція подібно всіх функцій індивідуальної корисності U ($i = 1, 2, 3, \dots, k$), що встановлює послідовний спільний громадський порядок всіх можливих ситуацій.

Самуельсон характеризує функцію W як етичне переконання всіх доброзичливих людей. Кожна U_i залежить від індивідуального споживання і пропозиції їм послуг. Відсутнє $(k - 1)$ рівнянь складаються, виходячи з умов максимізації W за умови

підпорядкування обмеженням, що накладаються іншими рівняннями системи. Для оптимуму в теорії економічного добробуту потрібно тільки те, щоб W була заданою функцією (хоча б і порядковою) – визначеної з точністю до зростаючого монотонного перетворення. Не обов'язково рівність або співвідношення окремих U_i , а також їх підсумок (укрупнення) у форму типу.

Таким чином, у всіх нових тенденціях західної науки визнається, що в результаті розширення індивідуальних можливостей в кінці ХХ ст. основним і головним джерелом суспільних перетворень стає індивід, а індивідуальний добробут висувається в якості фундаментальної проблеми соціально-економічного розвитку.

Оскільки індивід активно впливає на життя, виявляючи напрямки суспільного прогресу, головним обов'язком суспільства стає винагороду індивідуальної ініціативи, контроль за мірою праці і мірою споживання.

Аналітичний напрям в західній економічній науці – економіка добробуту – локалізує економічні, суспільні та політичні детермінанти досягнень цивілізації. Точний, модельний тип мислення, загальний для авторів більшості аналізованих робіт, поки що не ввійшов в практику вітчизняних економістів-теоретиків, що визначає відсутність практичної націленості, функціональних залежностей, рекомендацій.

Головним питанням теорії добробуту в умовах ринкових земельних відносин є економічна оптимізація, яка розуміється як максимальна продуктивність витрат праці, досяжна при раціональному

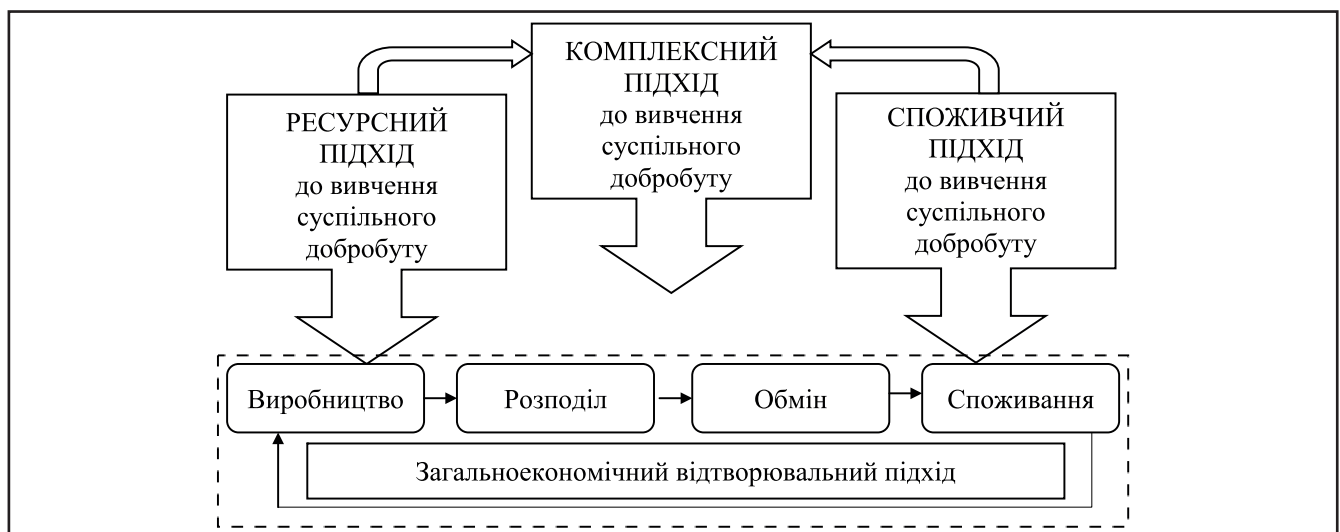


Рисунок 2. Формування комплексного підходу до вивчення добробуту на основі застосування відтворювального підходу

використанні земельних ресурсів. У точці оптимуму продуктивні сили сполучаються з сумою потреб, виробничий потенціал відповідає споживчому потенціалу. Вичерпання всіх виробничих можливостей і насичення потреб всіх членів суспільства вважаються ознакою оптимуму. Результатом оптимізації є ціни, так як оцінки – це кошти визначення оптимального стану економіки. Економіко-математична теорія, розроблена західними і вітчизняними економістами-математиками

(А. Курно, І. Госсен, Т. Тюнен, Л. Вальрас, Дж. Хікс, П. Самуельсон, А. Вальд, К. Ерроу, Ж. Дебре, Л. Мак-Кензі, Д. Гейл, А. Гранберг, Л. Канторович, В. Лівшиць, В. Полтерович і ін.), підтверджує необхідність ринку, децентралізації [5].

Зв'язок між відтворювальним підходом до вивчення економічних явищ і підходами до вивчення проблеми добробуту можна відобразити на рис. 2.

Ресурсний підхід до вивчення проблеми суспільного добробуту за думкою А.С. Брусової та

Інституційне уявлення економіки добробуту і суспільного вибору

Автор	Науковий внесок в інституціональне уявлення сучасної теорії економіки добробуту	Репрезентативний інститут (опис)
І. Бентам	утилітаристське обчислення економічної свободи як «арифметики щастя», універсальний індикатор ефективності економічної системи – питома вага щасливих людей	Правило гедонізму як універсальний регулятор економічної поведінки: максимум задоволення і мінімум прикроцьвів «тут і зараз»
А. Сен	Аналіз ролі і взаємовпливу ключових інструментальних свобод: політичних свобод, економічних і соціальних можливостей, гарантій прозорості та соціального захисту. Доказ теореми неможливості досягнення оптимуму добробуту по Парето і підтримки індивідуальних свобод (теорема неможливості паретіанського ліберала). Розробка концепції розвитку як процесу розширення реальних прав і свобод, якими користуються члени суспільства	інститут визнання особистої свободи: існують питання, за якими будь-який вибір будь-якої людини має вважатися найкращим для суспільства, незалежно від думки інших людей
Дж.Р. Хікс	Визначення оптимальної організації економічної системи суспільства, «в якій кожен індивід живе настільки добре, наскільки це можливо, за умови, що ніяка дозволена реорганізація системи не погіршить становище будь-якого іншого індивіда». При даних ресурсах і шкалах переваг буде існувати невизначена кількість можливих оптимумів, які відрізняються один від одного різним розподілом суспільного багатства	інститут ефективної економічної політики як правило (норма) комбінацій трьох видів умов оптимальності економічної системи: граничних умов, умов стабільності і загальних умов
К. Ерроу	Редукція рівнів економічної системи до індивідуального, або наноекономічним рівнем. В умовах політичної системи представницьких демократичних інститутів і масового суспільства раціональний суспільний вибір не сумісний з індивідуальною свободою	інститут конкурентної рівноваги на основі взаємодії ринкових і неринкових механізмів
А.В. Етціоні	Розробка соціоекономіки. Модель «економічної людини» заснована на деонтологічній етиці, яка передбачає, що оцінки пронизують вчинки людей, їх наміри, вони невіддільні від етичних норм суспільства, визначаються ними, виступаючи в ролі деякого противаги егоїстичним потягам людини. В етичному моделюванні господарюючого суб'єкта сучасної ринкової економіки передбачається, що індивіди знаходяться під впливом двох основних наборів факторів – свого задоволення і морального боргу	Інститут етичних, соціокультурних і культурно-історичних оцінок як регуляторів поведінки «Економічної людини»
Дж. Роулс	Розробка теорії економічної справедливості. В якомусь початковому стані індивіди виберуть таке суспільство, яке буде володіти такі властивості: 1) кожен індивід отримує рівні права на максимальну особисту свободу, сумісну зі свободою інших індивідів; 2) всі нерівності в суспільстві може бути результатом вільної конкуренції або може виправдовуватися лише настільки, наскільки воно приносить користь всім членам суспільства	інститут утилітаристського (роулсіанського) контракту: правило максимальної індивідуальної безпеки і невідчужуваного права на життя за однакової кількості свобод, доходів і добробуту

М.Т. Ачілова опирається в основному на розгляд стадії виробництва в рамках відтворювального циклу, в зв'язку з чим в центрі уваги опиняються такі індикатори, як величина національного дивіденду (А. Пігу) або рівень ВВП на душу населення (рис. 2).

Комплексний підхід має на увазі вивчення добробуту з точки зору взаємозв'язку всіх основних етапів циклу відтворення, як результат єдиного процесу створення, розподілу і споживання благ. Опосередковано на це ж вказує у своїй роботі Л. Ерхард: «Куди легше дати кожному по великому шматку від великого, все зростаючого в своїх розмірах, пирогу, ніж отримувати вигоду з суперечок про розподіл маленького пирога, ось чому я вважаю незрівнянно більш важливим домагатися множення добробуту шляхом експансії господарства, ніж розраховувати на те, що цей добробут може виникнути в результаті непотрібних суперечок про інший перерозподіл національного продукту [6].

Репрезентативні інститути добробуту пов'язують в динамічну систему громадянське суспільство, економіку, політику і індивідуальну свободу як елементи єдиного цілого, знижуючи витрати трансакцій за рахунок мирного вирішення соціальних конфліктів, впровадження контрактної парадигми, вкорінення норм толерантності і взаємності, інсталювання нового інституційного порядку (див. табл.).

Індикатором економічної ефективності соціально-економічної системи є зростання суспільного добробуту, подається як сума чистих вигащів всього населення (чистий вигащ – це одержувані вигоди господарюючим суб'єктом за мінусом витрат, що складають його немінучі «жертви»). Вигащ, так само як і «жертви», припускають абсолютну або відносну грошову оцінку [7].

Економічна основа зростання і розвитку добробуту – об'єктивна, але в цій об'єктивності присутня необхідність активної творчої діяльності людей, їх цілеспрямованості в досягненні кращих результатів. Людям в цілому притаманне прагнення кра-

ще жити матеріально і духовно. Така якість життя не придумується, а задається вимогами соціально-економічного життя. Однак, системна оцінка добробуту цим не закінчується. Надзвичайно важливо, що зростаючий добробут людей формує зростаючі потреби економічного розвитку. Тим самим утворюється відтворювальна основа добробуту, тобто його стійкість і можливості зростання.

Висновки

Таким чином, здійснення земельної політики перерозподілу земельних ресурсів і соціальних гарантій, що не підривала б стимулів економічної активності суб'єктів земельних відносин, але при цьому утримувала в прийнятному діапазоні рівень життя всього населення, залишається однією з ключових завдань сучасної економіки природокористування.

Список використаних джерел

1. Електронний ресурс. Режим доступу: file:///C:/Users/HP/Downloads/blagosostoyanie-kak-sotsialno-ekonomicheskaya-kategoriya.pdf.
2. Електронний ресурс. Режим доступу: <http://economics.opu.ua/files/archive/2011/No1/149-158.pdf>.
3. Електронний ресурс. Режим доступу: <http://www.lib.csu.ru/vch/264/003.pdf>
4. Електронний ресурс. Режим доступу: <http://bukvi.ru/ekonomika/ekonomteoria/osnovnye-teoreticheskie-polozheniya-i-obshhaya-karakteristika-ekonomicheskoy-teorii-blagosostoyaniya.html>
5. Електронний ресурс. Режим доступу: <http://bukvi.ru/ekonomika/ekonomteoria/osnovnye-teoreticheskie-polozheniya-i-obshhaya-karakteristika-ekonomicheskoy-teorii-blagosostoyaniya.html>
6. Jerhard L. Blagosostojanie dlja vseh [Welfare for everybody]. Moscow: Business, 2001. 336 p., С. 34
7. Лавров И.В. Институты благосостояния: теория, методология, проблематика [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://cyberleninka.ru/article/n/instituty-blagosostoyaniya-teoriya-metodologiya-problematika>

В.М. ЮХИМЕНКО,

аспірант, Київський національний університет імені Тараса Шевченка

Платоспроможність страхових організацій: підходи до її забезпечення в різних країнах

В статті надано порівняльну характеристику чинних вимог до вітчизняної, європейської та американської системи забезпечення платоспроможності страховиків. Досліджені переваги та недоліки різних підходів до забезпечення платоспроможності страхових організацій. Репрезентовано американський комплексний підхід до регулювання платоспроможності страховиків, що базується на інструментах моніторингу. Крім цього, проаналізовано ключові положення директиви Solvency II та її компонентів. Також розглянуто деякі проблемні питання забезпечення платоспроможності страховиків в Україні.

Ключові слова: вимоги до платоспроможності; капітал страховика; регулювання страхової діяльності; страховий ринок.

В.Н. ЮХИМЕНКО,

аспірант, Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко

Платежеспособность страховых организаций: подходы к ее обеспечению в разных странах

В статье дана сравнительная характеристика действующих требований к отечественной, европейской и американской системы обеспечения платежеспособности страховщиков. Исследованы преимущества и недостатки различных подходов к обеспечению платежеспособности страховых организаций. Представлен американский комплексный подход к регулированию платежеспособности страховщиков, основывающийся на инструментах мониторинга. Кроме этого, проанализированы ключевые положения директивы Solvency II и ее компонентов. Также рассмотрены некоторые проблемы обеспечения платежеспособности страховщиков в Украине.

Ключевые слова: требования к платежеспособности; капитал страховщика; регулирование страховой деятельности; страховой рынок.

V. YUKHUMENKO,

PhD student, Taras Shevchenko National University of Kyiv

The solvency of insurance organizations: approaches of its provision in different countries

The paper gives a comparative description of the current insurance solvency regimes in Ukraine, the EU and the US. The study explores the advantages and disadvantages of various approaches to ensuring the solvency of insurance organizations. An American complex approach of regulation of the solvency of insurers, which is based on monitoring tools, also presented. In addition, the key provisions of the Solvency II directive and its components has been analyzed. Also a paper describes some problems of ensuring the solvency of insurers in Ukraine.

Keywords: solvency requirement; capital of the insurer; insurance regulation; insurance market.

Постановка проблеми. Забезпечення стійкості страхового ринку і захист інтересів споживачів є першочерговим завданням регуляторного органу будь-якої країни. Важливим чинником розвитку безпечного та стабільного ринку страхування є платоспроможність страхових організацій, оскільки тільки платоспроможна страхова компанія може своєчасно виконувати свої зобов'язання, перш за все, перед страхувальниками. Разом з тим, неспроможність страховиків виконувати свої зобов'язання може негативно позначитися на фі-

нансових результатах діяльності інших учасників ринку. Для власників бізнесу це може означати втрату інвестиційного капіталу, а для клієнтів – зниження привабливості страхування та втрата довіри до страхування. Низький рівень платоспроможності страховиків обмежує можливості залучення тимчасово вільних грошових коштів до інвестиційного процесу і, як наслідок, це також негативно позначається на економіці країни.

Наразі надзвичайної актуальності набувають питання гармонізації національного та європейсько-

го досвіду щодо оцінки платоспроможності страховиків. Зокрема, повинні враховуватись інтереси усіх суб'єктів ринку страхування та його специфіки. Для виявлення особливостей оцінки платоспроможності страхових організацій в різних країнах необхідним є здійснення порівняльного аналізу зарубіжних підходів, що і формує актуальність даної проблематики. Актуальність зазначеної проблеми обумовила визначення мети статті.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичним проблемам забезпечення платоспроможності страхових організацій присвячені праці В. Базилевича [15], О. Гаманкової [12], Р. Пікус [15], А. Супрун [17], В. Саліна [16], Н. Ткаченко, Л. Шірінян [18] та інших. Вирішення питань макропроденційного регулювання та оцінки платоспроможності страховиків різними країнами світу досліджувалось іноземними експертами, включаючи Т. Броже (Timo Broszeit) [11], К. Бутачі (Casian Butaci) [4], О. Шайб (A. Schaub) [1] та інших.

Метою статті є визначення кількісних та якісних вимог до платоспроможності страхових організацій та виявлення основних методологічних аспектів її забезпечення в різних країнах світу. На основі вищевикладеного можна сформулювати такі завдання даної статті:

- проаналізувати розвиток вимог до платоспроможності страховиків на території Сполучених Штатів Америки та країн Європейського Союзу;
- охарактеризувати основні переваги і недоліки використання даних моделей оцінки платоспроможності страхових організацій;
- дослідити чинні умови забезпечення платоспроможності страховиків в Україні;
- з'ясувати ключові положення директиви Solvency II та її компонентів.

Виклад основного матеріалу. Платоспроможність є відображенням фінансового стану будь-якої компанії. Специфіка страхування, породжена особливостями операційних ризиків страховика, які впливають на запас платоспроможності страхових організацій. У страхуванні можна виділити дві великі групи ризиків страховиків, а саме: різні ризики страхувальників і ризики діяльності страховика якими характеризується будь-яке підприємство. Тому багатаспектність ризику в страхуванні обумовлена діяльністю страховиків, а також ризиками, з якими вона пов'язана – інвестиційна, перестраховальна, операційна тощо.

Проблемі забезпечення платоспроможності страхових організацій повинна приділятися особлива увага з боку органів державного регулювання різних країн. Незважаючи на стабільні макроекономічні умови, вимоги щодо забезпечення платоспроможності страхових організацій періодично переглядаються і вдосконалюються. Основною метою таких заходів є захист споживачів від ризику неплатоспроможності страховика, оскільки ключовим фактором для страхувальника при виборі страховика є його здатність відповідати за своїми зобов'язаннями.

Наявність необхідного та достатнього статутного фонду страховика збільшує фінансові можливості виконання страхових зобов'язань, тобто гарантує його платоспроможність. Тому, загально спрямованість цих заходів пов'язана з головним чинником забезпечення платоспроможності – підвищенням капіталізації вітчизняних страхових організацій [12].

Незважаючи на високу капіталізацію західних страховиків, моделі оцінювання платоспроможності постійно переглядаються, а вимоги до платоспроможності вже не раз змінювались. Наприклад, в Німеччині середнє значення відношення фактичного запасу до нормативного становило 185% у 2009 р., 180% у 2010 р., 178% у 2011 р., на рівні 160% у 2012 р. [2]. Це пов'язано, по-перше, з жорсткою конкурентною боротьбою на ринку страхових послуг, а по-друге, з швидкими темпами нарощення обсягів діяльності та розробкою нових продуктів. По-третє, існує необхідність перегляду багатьох факторів ризику, що не враховуються в моделях оцінки платоспроможності. В Україні ж даний показник складав 85% у 2009 р., 75% у 2010 р., 77% у 2011 р., 80% у 2012 р.

Світова фінансова криза стала передумовою прискореного впровадження нових норм, які містять більш деталізовані вимоги оцінки ризиків страховиків, що підсилюють нагляд і закріплюють більш ґрунтовні вимоги до розкриття інформації. У меморандумі Європейської комісії 2007 р. обґрунтовано необхідність зміни моделі контролю платоспроможності, що діяла на території ЄС – т.з. Solvency I, прийняттям нової – Solvency II. Також підкреслюється, що діючі вимоги до платоспроможності є застарілими, оскільки вони є нечутливими до багатьох ризиків, зокрема технічного, інвестиційного та перестрахового [8]. Аналіз статистичних даних свідчить, що саме

операційні ризики найчастіше є причиною неплатоспроможності страховиків. Наприклад, у Франції, в період з 1990 по 2000 рр., виявилось одинадцять неплатоспроможних страхових організацій, які недооцінили даний вид ризику. Серед основних причини, які призвели до неплатоспроможності були:

- перевищення темпів розширення діяльності до фінансових можливостей (один страховик);
- неплатоспроможність іноземних материнських компаній (п'ять страховиків);
- недостатність страхових резервів (два страховика);
- недостатній рівень перестраховування (один страховик);
- обман страхувальників (два страховика) [7].

Проте, визначити причину неплатоспроможності конкретного страховика не завжди можливо. Згідно з дослідженням, проведеним рейтинговим агентством A.M. Best, в США за 30 років неплатоспроможними виявились близько 670 страхових організацій (табл. 1). Так, не вдалося ідентифікувати причину неплатоспроможності 179 страховиків, що складає 26,5% від всієї кількості.

В рамках даного дослідження зазначається, що іноді причиною деяких банкрутств ставав вплив декількох факторів, які могли не проявлятися за місяць, а то й навіть за рік до моменту банкрутства. Однак спільним фактором для всіх страховиків був неякісний менеджмент. Загалом же, 41,5% випадків неплатоспроможності страховиків пояснюється негативним проявом операційного ризику, а 14% – інвестиційного.

Звичайно, деякі банкрутства є природнім наслідком дії ринкового конкурентного середо-

вища. Дрібніші страховики, як правило, мають більш високий ризик неплатоспроможності, ніж великі страховики, в той же час витрати на покриття банкрутства малих страховиків нижчі порівняно з великими страховими організаціями. Таким чином, з економічної точки зору, найефективнішим методом боротьби з банкрутством малих страховиків є фінансування витрат, для того, щоб звести до мінімуму прояви ексцесів на ринку в результаті цього банкрутства. Наприклад, у США кожен штат має гарантійний фонд, який здійснює виплати страхувальникам за неплатоспроможного страховика.

Для недопущення проявів банкрутства страховиків та зменшення негативного впливу на страховий ринок, доцільно використовувати систему моніторингу виконання як нормативної платоспроможності, так і розрахунку страхових резервів, інвестування тощо.

Найбільш відомими системами моніторингу та регулювання платоспроможності, які використовуються в США, є: система коефіцієнтів Insurance Regulatory Information System (далі IRIS), система скоринг-коефіцієнтів Financial Analysis Solvency Tools (далі FAST) та система Risk-Based Capital (далі RBC). Дані системи були розроблені в різний час і за своєю структурою акцентують увагу на різних сферах, але вони працюють не як автономні системи, а як єдине ціле, в рамках моніторингу платоспроможності страховиків.

Найстарішою з цих трьох систем є система IRIS (раніше відома як система раннього попередження), яка була розроблена в середині 1970-х років Національною асоціацією страхових комісарів (далі NAIC) США для визначення страховиків,

Таблиця 1. Причини неплатоспроможності страховиків США з 1969–2009 рр.

Причини неплатоспроможності	Кількість неплатоспроможних компаній	Частка, %
Недостатній розмір резервів	147	21,81
Великі темпи росту	92	13,65
Катастрофічні збитки	36	5,34
Знецінення активів	40	5,93
Неадекватне перестраховування або його відсутність	32	4,75
Банкрутство закордонної материнської компанії	26	3,86
Переорієнтація поля діяльності страховика	28	4,15
Шахрайство	44	6,53
Незадовільний менеджмент	50	7,42
Не ідентифіковано	179	26,56
Всього	674	100

* Джерело: складено автором на основі [3]

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

які потребують ретельного спостереження з боку державних органів нагляду. Дана система складається з тринадцяти простих фінансових коефіцієнтів із діапазоном «нормальних значень» без подальших розмежувань. Модель оцінки платоспроможності страховиків IRIS, була запроваджена в 1992 році для страхування життя і медичного страхування, а згодом – для загальних видів страхування – в 1994 р. Проте в окремих штатах дана система використовується разом з системою RBC. Використання виключно системи IRIS виявила її недосконалість, яка стала очевидною в середині 80-х років, зі зростанням кількості банкрутств страховиків в різних країнах світу (табл. 2).

Вищенаведена таблиця демонструє, що неадекватність тарифної політики, а також недорезервування є основними причинами неплатоспроможності страховиків у світі. Причиною банкрутств 54% страхових організацій США та 36% страховиків країн ЄС став дефіцит резерву збитків. Також як для країн ЄС, так і азійських країн ризик активів був другою причиною погіршення фінансового стану страховиків.

У цих випадках страховики не враховували належним чином рівень кореляції між профілем ризику своїх активів і зобов'язань. Таке транснаціональне порівняння підкреслює важливість адекватного ціноутворення та відповідного резервування страховиків. Тому, як вже було зазначено, найпростіший і найчастіше використовуваний підхід з боку регуляторів більшості країн це застосування системи показників раннього попередження банкрутства страхових організацій (у США – IRIS). Проте, головним недоліком системи коефіцієнтів IRIS є те, що вона не сигналізує про неплатоспроможність страховика. Публікація роз'яснень та недоліків в щорічних довідниках, говорить про визнання недосконалості даних коефіцієнтів самою Національною асоціацією страхових комісарів. Система коефіцієнтів IRIS представляє собою набір досить простих фінансових коефіцієнтів, які представляють діапазон «нормальних» значень, які набували незначних змін з моменту її створення (табл. 3).

Інша система раннього попередження FAST була розроблена на початку 1990-х років. Регулятор

Таблиця 2. Порівняння основних причин неплатоспроможності страхових організацій в різних частинах світу*

Причини	Країни	Америка	Європа	Азія ¹
Неадекватне ціноутворення / недостатній розмір резервів на покриття втрат		+	+	+
Шахрайство з боку страховиків		+	-	-
Знецінення активів		-	+	+
Занадто швидкі темпи росту		+	-	-
Застосування неправильного моделювання		-	+	-
Всього неплатоспроможних компаній		871	140	159

* Джерело: складено автором на основі [3, 5, 7]

¹Країни, які розглядалися: Японія, Сінгапур, Малайзія і Тайвань

Таблиця 3. Коефіцієнти, включені до системи IRIS*

№	Коефіцієнт	Нормативне значення
1.	Валові страхові премії до чистої вартості активів	>900
2.	Чисті страхові премії до чистої вартості активів	>300
3.	Зміни чистих страхових премій	від -33 до 33
4.	Перестраховальна комісія до чистих активів	>15
5.	Співвідношення операційних витрат до чистих страхових премій за два роки	>100
6.	Чистий дохід від інвестицій до чистих інвестованих активів	від 3 до 6,5
7.	Зміна вартості чистих активів	від -10 до 50
8.	Обсяг зобов'язань до ліквідних активів	>100
9.	Сукупний розмір агентських комісій до чистих активів	>40
10.	Резерви за один рік до чистих активів за рік	>20
11.	Резерви за два роки до чистих активів за два роки	>20

* Джерело: складено автором на основі [6]

використовує дану скоринг–систему, підраховуючи бали на основі більш ніж 20 фінансових коефіцієнтів, у якості доповнення до системи IRIS. Наглядним органом створена автоматизована система, яка розставляє пріоритети з використанням статистичного аналізу та підвищує коефіцієнти «національно значущим» страховим організаціям, тим самим забезпечуючи безпеку страхового ринку країни. Тому, на відміну від системи IRIS, де результати показників є загальнодоступними, результати FAST тримаються в секреті. На сьогодні розглядається питання щодо встановлення конкретних скорингових коефіцієнтів, які будуть використовуватись в системі FAST для різних типів страховиків.

Третім інструментом моніторингу платоспроможності страховиків є RBC. Розрахунок RBC є досить складним та описує мінімальний розмір капіталу шляхом множення факторів ризику на основі балансу та звіту про фінансові результати. Так, для визначення загальної величини нормативного запасу платоспроможності необхідно провести не лише підсумовування ризикових показників, а й має бути врахована тіснота зв'язку між ними (кореляція). За кожним видом ризику встановлено значення компонентів для розрахунку загального RBC (табл. 4). Загальне

значення RBC розраховується шляхом використання наступної формули:

$$RBC=R_0+\sqrt{R_1^2+R_2^2+R_3^2+R_4^2+R_5^2}$$

Ризикові фактори R_0 , R_1 і R_2 знаходяться в діапазоні від 0% до 50%. Наприклад, для державних цінних паперів встановлюється ставка в 0%, для облігацій – 10%. Для визначення R_3 використовується ризиковий фактор рівний 10% від суми дебіторської заборгованості. Для R_4 і R_5 ризиковий фактор визначається на основі спеціальної формули, яка враховує збитковість окремої страхової організації і середню збитковість на ринку.

Відомості, представлені в таблиці, показують, що значна частина нормативного запасу платоспроможності середньостатистичного страховика, який займається загальними видами страхування в США, припадає на технічний ризик. Таким чином, в даній моделі технічному ризику приділяється особлива увага в процесі управління платоспроможністю. В результаті розрахунку RBC, кожна страхова організація отримує оцінку щодо необхідності втручання в діяльність страховика, яка включає 5 рівнів (табл.5)

Таким чином, не зважаючи на досить складний характер розрахунку RBC, як для регулято-

Таблиця 4. Ризикові фактори та значення компонентів RBC, млн. дол. *

Компоненти RBC	Значення
R_0 – інвестиційний ризик: інвестиції в дочірні організації, депозити до запитання, короткострокова дебіторська заборгованість;	11,4
R_1 – інвестиційний ризик: цінні папери з гарантованим доходом і короткострокові інвестиції;	1,4
R_2 – інвестиційний ризик: акції, нерухомість;	15,6
R_3 – кредитний ризик: 50% від суми вимог до перестраховиків та інших вимог;	2,7
R_4 – ризик недостатності страхових резервів + R_3 ;	26,8
R_5 – ризик недостатності страхових премій	16,1

* Джерело: складено автором на основі [10, с.14]

Таблиця 5. Рівні втручання за результатами розрахунку RBC *

Рівні втручання	Пояснення
Без втручання (No Actions)	означає, що страхова організація має достатній рівень капіталу та пройшла випробування
Втручання на рівні страховика (Company Action Level)	вимагає від страховика надання детальних пояснень та план дій щодо збільшення рівня капіталу або щодо зменшення рівня ризику
Рівень втручання регулятора (Regulatory Action Level)	окрім надання плану оздоровлення, страховик має пройти фінансову експертизу з боку державних органів
Рівень управління уповноваженою особою (Authorized Control Level)	страховики, які потрапляють в цю категорію можуть бути взяті під нагляд регулюючого органу (страхового комісару)
Імперативний рівень управління (Mandatory Control Level)	державний страховий комісар зобов'язаний вжити заходи щодо приведення капіталу у відповідності до необхідного рівня згідно вимог регулятора

* Джерело: складено автором на основі [9]

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

ра так і для страхових організацій, це дає можливість оцінити ту проблемну зону, яка призводить до погіршення фінансового стану.

Враховуючи різні особливості страхування в різних країнах, існують й різноманітні режими регулювання платоспроможності страховиків. Ці відмінності включають в себе формат розрахунку платоспроможного капіталу, як оцінюються активи, стандарти резервування, наявність гарантійного фонду тощо. Так, досить логічним та послідовним вбачається підхід до регулювання платоспроможності, який склався на території країн-членів Європейського Союзу, що характеризується комплексністю заходів до забезпечення платоспроможності страховиків. Для страхових організацій, які здійснюють загальне страхування, система регулювання платоспроможності була введена в 1973 р., а в 1979 р. – для страхових організацій, які займаються страхуванням життя. Так, Директивами 73/239/ЕЕС від 24.07.1973 р. та 79/267/ЕЕС від 05.03.1979 р. (т. з. Solvency I) було покладено початок уніфікації законодавчих вимог національних регуляторів різних країн-членів Європи. Такий підхід дав змогу усунути перешкоди ведення підприємницької діяльності та дав підстави для формування єдиного ринку страхування та вимог до платоспроможності страховиків на території ЄС.

Згодом багатьма державами-членами ЄС були зроблені висновки про те, що діючі загальноєвропейські вимоги є недостатньо ефективними. В результаті окремі країни стали проводити власні реформи страхового регулювання, в тому числі і платоспроможності. Таким чином, втручання кожної окремо взятої країни порушило єдність законодавства та стало перешкоджати розвитку єдиного загальноєвропейського контролю

над платоспроможністю страховиків. На підставі цього було прийнято рішення про внесення ряду нових змін до вимог платоспроможності страховиків (Solvency II), які довгий час переглядалися і з 1 січня 2016 року почали діяти на території ЄС.

Нові вимоги передбачають застосування тривірневої системи оцінки платоспроможності страховиків, яка включає в себе вимоги до достатності капіталу на основі ризиків, контроль ризиків, вимоги до розкриття інформації та прозорості структури власності (рис. 1). Іншими словами, це структурна система, побудована на трьох стовпах (3 Pillars), завдяки якій страховики стануть більш відкритими і зрозумілими для страхувальників, а вся їх діяльність буде прозорішою.

Зміна вимог до платоспроможності страховиків, що відбувається сьогодні в Європі, пов'язана з необхідністю врахування інфляції, додаткових ризиків, які супроводжують страхову діяльність, перегляду повноважень органів страхового нагляду. В якості основних позицій можна виділити наступні:

- введення вимог щорічного перегляду значень окремих показників в залежності від зміни Європейського індексу споживчих цін;
- розширення повноважень органів страхового нагляду, а саме, надання їм права перегляду вимог для окремих страхових організацій, діяльність яких несуть загрозу порушення прав страхувальників (навіть при дотриманні встановлених вимог) тощо.

Що ж стосується державного нагляду за платоспроможністю страховиків в Україні, то дана система вимог до платоспроможності страховиків складена у відповідності до Solvency I. Згідно із Законом України «Про страхування» страховики зобов'язані дотримуватися таких умов забезпечення платоспроможності:

Перший стовп	Другий стовп	Третій стовп
Кількісні показники	Якісні показники	Ринкова звітність
<ul style="list-style-type: none"> • відповідність між капіталом та ризиками; • вимога до регулятивного капіталу (SCR); • вимога щодо мінімального капіталу (MCR); • вартісна оцінка ризику (VaR). 	<ul style="list-style-type: none"> • система управління (ORSA-моделі); • андеррайтинг і оцінка платоспроможності; • процес нагляду регулятором. 	<ul style="list-style-type: none"> • вимоги до звітності та системи розкриття інформації; • регулярність звітів щодо платоспроможності та фінансового стану; • прозорість страхового ринку.

Рисунок 1. Структура вимог платоспроможності відповідно до Solvency II.*

* Джерело: складено автором на основі [13]

- наявність сплаченого статутного фонду (для pop-life – не менше 1 млн. євро, life – не менше 1,5 млн. євро за валютним обмінним курсом валюти України);

- наявність гарантійного фонду в розмірі не меншому ніж 15 % статутного фонду, або не меншому ніж 5% від чистого прибутку страхової компанії;

- створення страхових резервів, достатніх для забезпечення майбутніх страхових виплат;

- перевищення фактичного запасу платоспроможності страховика над розрахунковим нормативним запасом платоспроможності [14].

Відмінною позитивною особливістю моделей США та ЄС є багатоетапність системи регулювання платоспроможності, яка визначає заходи і санкції при порушенні встановлених вимог. Але основною відмінністю європейської від американської моделі є введення обмеження мінімального значення нормативного показника. В Україні, як і в країнах Європейського союзу, мінімальне нормативне значення прив'язане до мінімальної величини статутного капіталу і до величини мінімального гарантійного фонду (МГФ). При цьому вимоги, що пред'являються до МГФ в Європі, набагато вищі, ніж вимоги, встановлені до МГФ в Україні. Так, МГФ для європейських страховиків встановлено на рівні 3 млн. євро, що більш ніж в 13 разів перевищує українські нормативи. В той же час розмір статутного капіталу має становити не менше 2,2 млн. євро для страхових компаній, які займаються загальним страхуванням і 3,2 млн. євро – для страхових компаній, що займаються страхуванням життя [13].

Характерною рисою американської моделі є використання комплексної формули розрахунку нормативного показника платоспроможності, що охоплює великий спектр ризиків, на які наражається страхова організація в процесі здійснення своєї діяльності. На відміну від американського досвіду, де у формулу розрахунку нормативної маржі платоспроможності (RBC) включаються страховий технічний, інвестиційний, операційний та кредитний ризики, в Європі у формулі враховуються ще й гарантійний, ринковий та ризик ліквідності. В Україні нормативна маржа платоспроможності включає лише технічний ризик. Інвестиційний ризик в загальних видах страхування, в Європі та Україні, на даний час, обмежується приписами дозволених форм вкладень. Проте, спільним для трьох систем є те, що перестраху-

вання, як чинник забезпечення платоспроможності страховиків, в них врахований частково.

Також позитивним моментом європейської системи нагляду є прозорість діяльності страховиків, як того вимагає третій стовп вимог щодо платоспроможності страховиків за Solvency II. Зокрема, вважається, що використання стандартів МСФЗ в практиці складання фінансової звітності українських страховиків повинно підвищити рівень прозорості ринку, проте дане твердження справедливо для публічних компаній, які зобов'язані надавати звітність за МСФО за вимогами біржі. Навіть ті організації, які повинні складати звітність на вимогу своїх європейських акціонерів, не розкривають її повністю. Враховуючи той факт, що використання МСФЗ при складанні фінансової звітності українських страховиків є обов'язковим, все ж, на сьогодні, у страхових організацій існує багато проблем з достовірністю даних на основі яких в подальшому здійснюється аналіз їх платоспроможності, а також проблеми кадрового забезпечення використання МСФЗ.

Висновки

Порівняння систем регулювання платоспроможності страховиків різних країн дає змогу дійти таких висновків:

1. Модель регулювання платоспроможності страхових організацій, яка сформувалася на території США є досить ліберальною щодо кількості страховиків, які діють на ринку та націлена на підтримку конкурентного середовища, яке є вагомим фактором при наданні якісних страхових послуг. Проте одним з негативних наслідків високого рівня конкуренції та вільного входження на страховий ринок США є більша кількість (порівняно з іншими країнами) неплатоспроможних страховиків. Незважаючи на це, на етапі становлення, дана система пройшла тривалий шлях свого розвитку та довела свою ефективність на практиці, оскільки на сьогодні, кількість неплатоспроможних страховиків є доволі низькою. Очевидно, що сформований підхід до регулювання платоспроможності страхових організацій у США є досить коректним. Він дозволяє наглядовим органам виявляти причини та вживати своєчасних заходів щодо оздоровлення тих страховиків, які потрапили у скрутне фінансове становище.

2. Система пруденційного нагляду та нормативи платоспроможності, які склалися в Європейському Союзі є доволі жорсткими, але в той же час

найбільш ефективними. Найбільш цікавим вбачається норма для європейських страховиків щодо підтримки достатнього рівня фактичної маржі платоспроможності в будь-який момент часу. Дане питання є актуальним і для України, оскільки дані показники перевіряються наглядовими органами станом на конкретні звітні дати, тому існує загроза фіктивного поліпшення показників. Доцільним у цьому разі вбачається надання показників платоспроможності кожного дня за допомогою інформаційної системи «страховик–регулятор», що дасть можливість гарантувати захист інтересів страхувальників в будь-який момент часу.

З. Діюча в Україні методика оцінки платоспроможності не дозволяє враховувати специфіку діяльності окремої страхової організації і може привести до помилкових висновків при її застосуванні. Тому європейський підхід в рамках нових вимог до платоспроможності страховиків, заснований на врахуванні ризиків конкретного страховика, є корисним досвідом і може бути запроваджений для оцінки платоспроможності українських страховиків, оскільки дає можливість достовірно оцінювати їх платоспроможність і ризик банкрутства. Однак необхідно визнати, що страховий ринок України не готовий до таких змін. Подібний крок призведе до очищення ринку, з одного боку, і до його зміцнення, тобто появи сильних і надійних страховиків – з іншого. Проблема полягає в тому, що капіталізація більшості вітчизняних страхових організацій настільки мала, що охоплення додаткової частки страхового ринку може негативно позначитися на їх платоспроможності, що зрештою підриває довіру до страхування та перешкоджає повноцінному входженню на світовий страховий ринок. Таким чином, враховуючи причини банкрутств західних страховиків, надійність розміщення тимчасово вільних коштів, і, як наслідок, можливість відповідати за всіма своїми зобов'язаннями є ключовою для формування ефективного страхового ринку та мінімізації можливої неплатоспроможності страховиків. Тому, в Україні необхідна чітка уніфікація вимог щодо розміщення власних коштів, коштів страхових резервів, адекватної тарифної політики та використання дієвої моделі оцінки платоспроможності.

Крім уніфікації вимог до оцінки платоспроможності страхових організацій, для підвищення фінансової стійкості і забезпечення платоспроможності доцільно було б надати страховикам можливість створювати власні системи внутрішнього контролю і ризик–менеджменту, які б під-

давались перевірці з боку регуляторного органу. Тобто, страховий ринок потребує перегляду вимог до платоспроможності, яка б ґрунтувалась на вимогах європейського передового досвіду з врахуванням української специфіки.

Список використаних джерел

1. Alexander Schaub. The Lamfalussy process four years on // Journal of Financial Regulation and Compliance. 2005 – Vol. 13 Iss: 2, pp.110 – 120.
2. Anke Kablau Matthias Weier / How is the low-interest-rate environment affecting the solvency of German life insurers? // Discussion Paper Deutsche Bundesbank. – 27/2014 – 22 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.bundesbank.de/Redaktion/EN/Downloads/Publications/Discussion_Paper_1/2014/2014_10_27_dkp_27.pdf?__blob=publicationFile
3. Best, A.M. (2004) Best's Insolvency Study – Property Casualty U.S. Insurers 1969–2002, Oldwick, NJ: A.M. Best Company.
4. Casian Butaci. The new European prudential supervisory system of insurance «Solvency II» // Annals. Economics Science Series. – 2010, issue XVI, pp. 662–668
5. Chen, R. and Wong, A.K. (2004) 'The determinants of financial health of Asian insurance companies', Journal of Risk and Insurance 71: 469–499
6. IRIS Ratios Manual for Property/Casualty, Life/Accident & Health, and Fraternal / National Association of Insurance Commissioners – 2015 – 76 p. // [Electronic resource]. Access: http://www.naic.org/documents/prod_serv_fin_receivership_uir_zb.pdf
7. McDonnell, W. (2002) Managing risk: Practical lessons from recent «failures» of EU insurers, Financial Services Authority Occasional Paper Series 20, London, FSA
8. Memorandum EU IP/O7/1060. Solvency II: Frequently Asked Questions (FAQs). Brussels, 10 July 2007 // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-O7-286_en.htm?locale=en
9. Risk-Based Capital (RBC) for the insurers model Act / National Association of Insurance Commissioners, [Електронний ресурс]. – 2012– 76 p. – Режим доступу: <http://www.naic.org/store/free/MDL-312.pdf>
10. Swiss Re Solvency of non-life insurers: Balancing security and profitability expectation // Sigma No. 1/2000 – 39 p. http://www.ibrarian.net/navon/paper/No_1__2000.pdf?paperid=1123198
11. Sugimoto N., Broszeit T., Jobst M. Macroprudential solvency stress testing of the insurance sector. – International Monetary Fund, 2014. – №. 14–133.

12. Гаманкова О. О. Фінансова стійкість та платоспроможність страхової організації // Вісник Київського національного університету ім. Тараса Шевченка. Серія «Економіка». – К: КНУ. – 2007. – С. 94–95.

13. Директива 2009/138/ЄС Європейського Парламенту та Ради від 25 листопада 2009 року про початок і ведення діяльності у сфері страхування і перестраховування (Solvency II) // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nfp.gov.ua/content/direktivi-es.html>

14. Закон України «Про страхування» від 11 липня 2014 №1586–18 // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2014 [із змінами та доповненнями] [Електронний ресурс] // Верховна Рада України: [сайт]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/85/96-%D0%B2%D1%80>

15. Страхування : підручник / [Базилевич В. Д., Базилевич К. С., Пікус Р. В. та ін.] за ред. В. Д. Базилевича. – К. : Знання, 2008. – 1019 с.

16. Салин В.Н. Реформирование системы контроля платежеспособности страховых компаний в странах ЕС / Салин В.Н., Клочкова А.А. // Вестник Финансовой Академии. – 2005. – 2(34)

17. Супрун А. Проблемы оценки платежеспособности страховых компаний в посткризисном периоде / А. А. Супрун // Страховое дело. – 2011. – № 06. – с.20.

18. Шірінян, Л. В. Зарубіжний досвід забезпечення платоспроможності страхових компаній / Л. В. Шірінян // Економічні науки: збірник наукових праць ЧДТУ. – 2009. – № 22. – С. 40–45.

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

УДК 331.104

О.О. КОЖЕМЯЧЕНКО,

старший викладач кафедри економіки і підприємництва, КПІ ім. Ігоря Сікорського

Розвиток соціально-трудових відносин в умовах децентралізації

В статті проводяться дослідження процесу трансформації соціально-трудових відносин в умовах децентралізації. Особливої уваги приділяється проблемі, яка виникає в результаті застосування єдиних загальнонаціональних стандартів оплати праці в бюджетній сфері без урахування відмінності соціально-економічного розвитку регіонів України.

Ключові слова: децентралізація, соціально-трудові відносини, горизонтальні дисбаланси соціально-економічного розвитку.

О.А. КОЖЕМЯЧЕНКО,

старший преподаватель кафедры экономики и предпринимательства, КПИ им. Игоря Сикорского

Развитие социально-трудовых отношений в условиях децентрализации

В статье исследуется процесс трансформации социально-трудовых отношений в условиях децентрализации. Особое внимание уделено проблеме, которая возникает в результате применения единых общенациональных стандартов оплаты труда в бюджетной сфере, не учитывающих особенности социально-экономического развития регионов Украины.

Ключевые слова: децентрализация, социально-трудовые отношения, горизонтальные дисбалансы социально-экономического развития.

O. KOZHEMIACHENKO,

Igor Sikorski Kyiv polytechnic institute, Assistant professor Department of economics and entrepreneurship

Development of social and labor relations in the conditions of decentralization

The article examines the process of transformation of social and labor relations in conditions of decentralization. Particular attention is paid to the problem that arises from the application of unified national wage standards in the budgetary sphere, which do not take into account the specific features of the social and economic development of the regions of Ukraine.

Keywords: decentralization, social and labor relations, vertical and horizontal imbalances of social and economic development.

Постановка проблеми. Соціально-трудові відносини в Україні сформовано за унітарними принципами. Законодавство України визначає єдині стандарти, які є базисом соціально-трудових відносин. До таких, зокрема, відносяться мінімальна заробітна плата, прожитковий мінімум, споживчий кошик. В умовах децентралізації місцева влада отримала додаткові можливості фінансово-економічної автономії, яка дає додатковий стимул соціально-економічного розвитку територій. За таких умов створюється конфлікт між уніфікованими стандартами соціально-трудових відносин і диференційованими умовами життя людей в різних регіонах України. Певною мірою цей конфлікт врегульовано ринком. Про це свідчить відмінність показника середньої заробітної плати в різних регіонах України за умов стало-го значення мінімальної заробітної плати. Проте, ринкові механізми не можуть впливати на регіональну диференціацію доходу великої кількості працівників, які працюють в бюджетній сфері. Уніфікований стандарт оплати праці носіїв певної професії в різних регіонах призводить до діаметрально відмінної ситуації на ринку праці, а саме: в умовно «бідних» регіонах пропозиція перевищує попит, а в «багатих» – навпаки. Європейські країни мають певний досвід щодо вирішення цієї проблеми. Проведене дослідження є актуальним, оскільки до цього часу в Україні немає єдиного підходу щодо регулювання розвитку соціально-трудових відносин в умовах децентралізації.

Об'єктом проведеного дослідження є процеси децентралізації в унітарній країні. Предметом дослідження є соціально-трудові відносини, визначальною складовою яких є система оплати праці.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблема формування найбільш ефективного способу управління державою була в колі наукових досліджень від початку виникнення держави і до сьогодення. Одним із найважливіших аспектів побудови економіко-правових відносин в державі є формування взаємовідносин в форматі «держави-регіони». Ще в епоху Просвітництва Шарль Монтеск'є в праці «Про дух законів» писав про те, що «невеликі республіки гинуть від зовнішнього ворога, а великі – від внутрішньої болячки». Суттєвий внесок в подальшу розробку теорії взаємовідносин між державою і регіонами внесли «батьки-засновники» США зокрема, Т. Джеферсон, а також А.Гамільтон, Дж. Медісон, та Дж. Джей, про

що свідчать матеріали їх 85 статей, надрукованих у двотомному збірнику «Федераліст». Проте, у федеративних ідей державного будівництва було багато опонентів, як то Б.Наполеон, який вважав, що федералізм ослаблює великі держави, класики марксизму К. Маркс, Ф. Енгельс, які були прихильниками єдиних і неподільних унітарних держав. Починаючи з 80-х років ХХ століття науковці і державники-практики відстежили об'єктивну тенденцію розвитку державного управління, яку в західній політології названо федералістською революцією. Однією з її ознак є децентралізація влади в унітарних державах [1]. Проблеми децентралізації влади і регіонального розвитку на пострадянському просторі досліджували Ю.Н. Гладкий, А.І. Чистобаєв, Д.М. Стеченко, І.А. Єпіфанов, проблемам фінансової децентралізації в Україні присвячені роботи В.І. Кравченко. Проте, на нашу думку, додаткового дослідження потребує питання розвитку соціально-трудових відносин в умовах децентралізації унітарної держави.

Метою статті є виявлення проблем в сфері соціально-трудових відносин, особливо в сфері оплати праці, які виникають внаслідок горизонтальних дисбалансів соціально-економічного розвитку регіонів і надання рекомендацій щодо їх усунення з використанням інструментарію політики децентралізації в унітарній Україні.

Виклад основного матеріалу. Демонтаж радянської командно-адміністративної системи і перехід до демократичних форм управління державою супроводжується децентралізацією управлінських функцій. Децентралізація є проявом так званої федералістської революції і полягає у передачі владних повноважень на місцевий рівень в унітарних державах. Обсяг і зміст переданих повноважень залежить від обраного декларативного або дозвоільного (в деяких джерелах відповідно негативного і позитивного) способу розмежування повноважень між різними рівнями публічної влади [2]. Конституцією України, Законом України «Про місцеве самоврядування» закріплений дозвоільний (позитивний) принцип децентралізації, тобто компетенція органів місцевої влади визначається законодавством.

Світовий досвід децентралізації доводить про обґрунтованість використання так званого принципу субсидіарності в процесі визначення компетенції місцевої влади. Основними рисами субсидіарності є [3]:

СОЦІАЛЬНО–ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

1. Розмежування повноважень між різними рівнями влади відбувається за принципом наближення ресурсів, необхідних для вирішення проблеми, до самої проблеми.

2. Влада більш високого рівня може втручатися до вирішення питань, які є в компетенції влади більш низького рівня лише в тій мірі, в якій друга продемонструвала і довела свою неспроможність вирішувати певні проблеми.

3. Термін «субсидіарність» означає допомогу. Допомога повинна сприяти управлінській, фінансово–економічній автономії місцевої влади, але не її підлеглості.

4. Субсидіарність базується на обов'язковому розмежуванні повноважень між різними рівнями влади. За таких умов відносини між різними рівнями влади будуються лише на принципах співробітництва.

Європейські країни накопичили багатий досвід в сфері децентралізації. Аналізуючи повноваження місцевої влади, можна виокремити такі, що є типовими для різних європейських країн: надання різноманітних соціальних послуг, забезпечення правопорядку (муніципальна поліція), реєстрація цивільного стану, освітня і культурна діяльність, повноваження в сфері міського інфраструктурного та земельного планування тощо.

Децентралізація публічної влади в унітарних державах довела свою ефективність. Проте внаслідок децентралізації формуються і, якщо не сформовано ефективної протидії, посилюються так звані горизонтальні дисбаланси економічного розвитку країни. Цей процес має об'єктивний характер і в його основі лежить диференціація соціально–економічного розвитку різних регіонів країни. Це обумовлено такими чинниками формування соціально–економічного середовища територій: економіко–географічне положення регіону, природно–кліматичні умови, природно–ресурсний потенціал, виробничий потенціал, виробнича інфраструктура, демографічна ситуація і ситуація на регіональному ринку праці, екологічна ситуація.

Внаслідок нерівномірного соціально–економічного розвитку регіонів формується регіональна відмінність параметрів якості життя, одним із проявів якого є соціально–трудова відносина. Соціально–трудова відносина – це комплекс взаємовідносин між людьми, пов'язаних із залученням працівників, використанням та оплатою їхньої праці, відтворенням робочої сили та спрямованих

на забезпечення високої якості життя працівників та високої ефективності економічної діяльності [4]. Правовий зміст соціально–трудова відносин розкривається через наявне законодавство і правові процедури, що регулюють ці відносини. Їх економічний зміст можна проаналізувати через низку показників, як то наявність і структура робочих місць, рівень безробіття, мінімальна і середня заробітна плата, умови праці і відпочинку, критерії безпеки тощо. Регіональну відмінність деяких з наведених показників можна відстежити, проаналізувавши статистичні дані. В таблиці 1 аналізується заробітна плата в сфері охорони здоров'я, освіти, закладів культури, сфері адміністративного і допоміжного обслуговування, оскільки саме в цих галузях домінують підприємства і установи державної і комунальної форми власності, а розмір заробітної плати працівників цих сфер є уніфікованим для всіх регіонів України.

Із даних таблиці 1 можна зробити висновок, що у більшості областей України середня заробітна плата в галузях, що досліджуються, є нижчою від середньої в регіоні. Більш об'єктивну і водночас рельєфну картину можна отримати, якщо за базу дослідження взяти територіальні утворення не на рівні областей, а на рівні муніципальних утворень: міст, селищ, сіл, об'єднань територіальних громад, що зараз формуються. Для уточненого аналізу взято ті області, в яких відношення середньої заробітної плати в галузях, що досліджуються, до середньої заробітної плати в цілому дорівнює або перевищує 1. Середню заробітну плату в обласних центрах досліджено на основі даних про пропозицію на ринку праці [5].

Дані таблиці 1 свідчать про наявність горизонтальних дисбалансів, які спричиняє уніфікований рівень оплати праці в галузях, які зазвичай називають бюджетними, і різний середній рівень оплати праці в регіонах України. Це є проблемою, не вирішення якої може призвести до таких негативних наслідків, а саме:

- внутрішньої і зовнішньої міграції трудоактивного населення;
- перекваліфікації працівників, їх переходу в галузі з більш високим рівнем оплати праці;
- зниження якості трудових ресурсів, які залишаються в бюджетних галузях.

Місцеві органи влади намагаються виправити цю ситуацію. Так, в м. Києві працівники закладів середньої освіти отримують надбавку в роз-

Таблиця 1. Аналіз показників рівня заробітної плати в Україні (регіональний розріз).

Назва територіальних утворень	Середня заробітна плата (січень 2017 р., грн.)	Відношення середньої заробітної плати в деяких галузях до середньої заробітної плати			
		Охорона здоров'я Середня заробітна плата за січень 2017 р. 4403 грн.)	Освіта Середня заробітна плата за січень 2017 р. 5082 грн.)	Заклади культури Середня заробітна плата за січень 2017 р. 4625 грн.)	Адміністративне і допоміжне обслуговування Середня заробітна плата за січень 2017 р. 4999 грн.)
Україна	6008	0,73	0,85	0,77	0,83
Вінницька обл. (м. Вінниця)	5097 (6616)	0,86 (0,67)	1,00 (0,77)	0,91 (0,70)	0,98 (0,76)
Волинська обл. (м. Луцьк)	5028 (5971)	0,88 (0,74)	1,01 (0,85)	0,92 (0,77)	0,99 (0,84)
Дніпропетровська обл.	5905	0,75	0,86	0,78	0,85
Донецька обл.	6503	0,68	0,78	0,71	0,77
Житомирська обл. (м. Житомир)	4871 (6549)	0,90 (0,67)	1,04 (0,78)	0,95 (0,71)	1,03 (0,76)
Закарпатська обл.	5191	0,85	0,98	0,89	0,96
Запорізька обл.	5831	0,76	0,87	0,79	0,86
Івано-Франківська обл.	5218	0,84	0,97	0,89	0,96
Київська обл.	6160	0,71	0,83	0,75	0,81
Кіровоградська обл. (м. Кропивницький)	4919 (6459)	0,90 (0,68)	1,03 (0,79)	0,94 (0,72)	1,02 (0,77)
Луганська обл.	5385	0,82	0,94	0,86	0,93
Львівська обл.	5372	0,82	0,95	0,86	0,93
Миколаївська обл.	5743	0,77	0,88	0,81	0,87
Одеська обл.	5666	0,78	0,90	0,82	0,88
Полтавська обл.	5466	0,81	0,93	0,85	0,91
Рівненська обл.	5214	0,84	0,97	0,89	0,96
Сумська обл. (м. Суми)	5097 (6148)	0,86 (0,72)	1,00 (0,83)	0,91 (0,75)	0,98 (0,81)
Тернопільська обл. (м. Тернопіль)	4641 (6716)	0,95 (0,76)	1,10 (0,66)	1,00 (0,69)	1,08 (0,74)
Харківська обл.	5263	0,84	0,97	0,88	0,95
Херсонська обл. (м. Херсон)	4867 (7094)	0,90 (0,62)	1,04 (0,72)	0,95 (0,65)	1,03 (0,70)
Хмельницька обл. (м. Хмельницький)	5027 (7249)	0,88 (0,61)	1,01 (0,70)	0,92 (0,64)	0,99 (0,69)
Черкаська обл. (м. Черкаси)	5055 (6698)	0,87 (0,66)	1,01 (0,76)	0,91 (0,69)	0,99 (0,75)
Чернівецька обл. (м. Чернівці)	4717 (6621)	0,93 (0,67)	1,08 (0,77)	0,98 (0,70)	1,06 (0,76)
Чернігівська обл. (м. Чернігів)	4758 (6437)	0,93 (0,68)	1,07 (0,79)	0,97 (0,72)	1,05 (0,78)
м. Київ	9292	0,47	0,55	0,50	0,54

мірі 20% до посадових окладів. Але ця надбавка не має закріпленого характеру, її наявність і розмір приймається щорічно при затвердженні міського бюджету. Окрім того, як видно із даних таблиці 1, заробітна плата в сфері освіти складає 55% від середньої по місту, тому надбавка у 20% ли-

ше частково покриває розрив у рівнях заробітної плати. Практика місцевих надбавок існує і в інших регіонах України. Проте, на нашу думку, вирішення проблеми в розриві оплати праці в бюджетних галузях потребує не ситуативної реакції, а системного підходу.

СОЦІАЛЬНО–ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

Проблема дисбалансів в оплаті праці не є унікальною. Багато країн винайшли і апробували інструменти щодо ліквідації, або принаймні зняття гостроти цієї проблеми. Узагальнюючи різні підходи, можна виділити такі спільні підходи щодо розроблення стратегії подолання дисбалансів у оплаті праці в окремих галузях народного господарства.

1. Розгляд заробітної плати, як одного з елементів соціально–трудова відносин. Розмір заробітної плати має розглядатися в комплексі з державними гарантіями в сфері оплати праці, пільг, компенсацій, формування соціального пакету.

2. Використання інструментарію, який з'являється як наслідок децентралізації. Розмір заробітної плати має регулюватися залежно від місця проживання. Регіональна надбавка має носити обов'язків, гарантований державою характер.

Держави з федеративним устроєм будуються на принципах самостійності суб'єктів федерацій, зокрема і в сфері формування соціально–трудова відносин. Україна, як унітарна держава, має спиратися на досвід унітарних європейських країн, в яких процеси формування регіональних стандартів соціально–трудова відносин визначаються і гарантуються на рівні загальнонаціональної політики. Логіка розвитку соціально–трудова відносин в умовах децентралізації полягає в наступному: спочатку – формування загальнонаціональної політики в сфері диференціації параметрів соціально–трудова відносин в регіонах з наданням державних гарантій щодо їх реалізації, потім – їх практична реалізація на місцях.

Формування загальнонаціональної політики в сфері диференціації параметрів має містити такі етапи:

Етап діагностики. На цьому етапі мають бути досліджені фактори, які впливають на формування сутності соціально–трудова відносин в регіоні. До таких можна віднести:

- регіональний ринок праці і його структура;
- трудові ресурси, їх кількісна і якісна оцінка; зайнятість, безробіття з розгорткою по галузям;
- внутрішня і зовнішня регіональна міграція робочої сили;
- тіньовий сектор економіки, його масштаби, галузева структура зайнятості в тіньовому секторі економіки;
- середня заробітна плата, середній рівень доходів в регіоні;

- споживання, структура споживання, регіональний споживчий кошик;

- житлове будівництво, забезпеченість житлом населення, наявність регіональних житлових програм.

Етап визначення мети. Стратегічною метою реалізації політики в сфері диференціації параметрів соціально–трудова відносин є мінімізація дисбалансів регіональних рівнів життя. Реалізація цієї мети полягає у встановленні рівноваги на регіональному ринку праці, тотожності регіональних споживчих кошків, доступу до соціальних послуг, ринку житла. В часовому вимірі реалізація цієї мети має розкриватися через систему певних показників і маркерів на коротко–, середньо– і довгостроковий період.

Етап розробки механізму диференціації стандартів соціально–трудова відносин на регіональному рівні. Основою цього механізму має стати широкий соціальний діалог, суб'єктами якого мають бути держава, територіальні громади, роботодавці, працівники. Він має прийти на зміну планових механізмів і методів установа параметрів соціально–трудова відносин. На цьому етапі мають бути сформованими принципи розмежування повноважень і відповідальності в сфері диференціації стандартів соціально–трудова відносин між усіма суб'єктами соціального діалогу. Так за державною має бути закріплені повноваження і відповідальність за надання гарантій у сфері оплати праці з урахуванням регіональних надбавок. Це надасть можливість зменшити горизонтальні дисбаланси рівня життя в різних регіонах України. Також мають бути визначені власні, закріплені і делеговані повноваження місцевих органів влади в цій сфері.

Етап реалізації загальнонаціональної політики в сфері диференціації соціально–трудова відносин. Сутність цього етапу полягає у досягненні поставленої мети. На цьому етапі має бути обов'язково сформована система відстеження відповідності реальних результатів у визначені звітні періоди запланованим з можливістю коригування механізму диференціації соціально–трудова відносин.

Висновки

В результаті проведеного дослідження було виявлені проблем в сфері соціально–трудова відносин, які виникають внаслідок горизонтальних

дисбалансів соціально–економічного розвитку регіонів. Заробітна плата є водночас складовою соціально–трудова відносин та індикатором соціально–економічного розвитку. Встановлено наявність проблеми, яку спричиняє уніфікований рівень оплати праці в галузях, які зазвичай називають бюджетними, і різний середній рівень оплати праці в регіонах України. В процесі дослідження сформувані рекомендації щодо усунення цієї проблеми. Запропоновано відмовитися від практики централизованого уніфікованого підходу до визначення рівня оплати праці з можливим необов'язковим корегуванням у вигляді місцевих доплат і перейти до формування загальнонаціональної політики в сфері формування соціально–трудова відносин, основою якої є гарантії держави щодо забезпечення єдиних стандартів якості життя шляхом диференціації оплати праці в деяких галузях.

Список використаних джерел

1. Гладкий Ю.Н., Чистобаев А.И. Основы региональной политики: Учебник. – СПб.: Изд-во Михайлова В.А., 1998. – 659 с
2. Децентралізація публічної влади: досвід європейських країн та перспективи України / [Бориславська О. М., Заверуха І. Б., Школик А. М. та ін.]; Центр політико–правових реформ. – К., Москаленко О. М., 2012. – 212 с.
3. Круш П.В., Кожемяченко О.О. Муніципальне управління: Навчальний посібник. – К.: Центр учбової літератури, 2006 – 248 с.
4. Економіка праці та соціально–трудова відносини: підручник / [А.М. Колот, О.А. Грішнова, О.О. Герасименко та ін.]; за наук. ред. д-ра екон. наук, проф. А.М. Колота. – К.: КНЕУ, 2009. – 711 с.
5. Сайт поиска работы №1 в Украине. [Електронний ресурс] / Режим доступу : www.work.ua

УДК 35.073.513.1

С.В. ВАСИЛЬЧАК,
д.е.н., професор Львівський державний університет внутрішніх справ
О.Р. ЖИДЯК,
д. е. н., доцент, провідний науковий співробітник ННЦ «Інститут аграрної економіки»
М.П. ДУБИНА,
к. е. н., Львівський національний університет ветеринарної медицини та біотехнологій
імені С.З. Гжицького

Роль інвестування в розвитку аграрних підприємств Львівської області

Визначено роль інвестування в розвитку аграрних підприємств Львівської області та проаналізовано стан їх інвестиційної діяльності. Досліджено класифікацію інвестицій в аграрних підприємствах. Доведено необхідність управління інвестиційними процесами в аграрних підприємствах. Визначено проблеми інвестування в аграрних підприємствах в умовах сьогодення. Проведено аналіз капітальних інвестицій в аграрні підприємства в динаміці, вказано шляхи їх покращення.

Ключові слова: інвестування, аграрні підприємства, інвестиційна діяльність, капітальні інвестиції.

С.В. ВАСИЛЬЧАК,
д.э.н., профессор Львовский государственный университет внутренних дел
О.Р. ЖИДЯК,
д. э. н., доцент, ведущий научный сотрудник ННЦ «Институт аграрной экономики»
М.П. ДУБИНА,
к. э. н., Львовский национальный университет ветеринарной медицины и биотехнологий
имени С.З. Гжицького

Роль инвестирования в развитии аграрных предприятий Львовской области

Определена роль инвестирования в развитии аграрных предприятий Львовской области и проанализировано состояние их инвестиционной деятельности. Исследована классификация инвестиций в аграрных предприятиях. Доказана необходимость управления инвестиционными процессами в аграрных предприятиях. Определены проблемы инвестирования в аграрных предприятиях.

в условиях нынешнего времени. Проведен анализ капитальных инвестиций в аграрные предприятия в динамике, указаны пути их улучшения.

Ключевые слова: инвестирование, аграрные предприятия, инвестиционная деятельность, капитальные инвестиции.

S. VASYLCHAK,

Doctor of Economics, Professor

O. ZHYDYAK,

Doctor of Economics Associate Professor`

M. DUBYNA,

candidate of economic science,

assistance Stephan Gzhytskyi Lviv national university of veterinary medicine and biotechnologies

A role of investing is in development of agrarian enterprises of the Lviv area

The role of investing is certain in development of agrarian enterprises of the Lviv area and the state is analysed them investment activity. Classification of investments is investigational in agrarian enterprises. The necessity of management investment processes is well-proven for agrarian enterprises. The problems of investing are certain in agrarian enterprises in the conditions of present time. The analysis of capital investments is conducted in agrarian enterprises in a dynamics, the ways of their improvement are indicated.

Keywords: investing, agrarian enterprises, investment activity, capital investments.

Постановка проблеми. Питання формування фінансово–кредитного забезпечення та інвестування аграрних підприємств є надзвичайно актуальними на всіх етапах їх розвитку, і, особливо, в умовах сьогодення. Світовий досвід свідчить, що аграрні підприємства не здатні розвиватися без залучення та ефективного використання інвестицій, зокрема іноземних, оскільки інвестиції не тільки сприяють формуванню інноваційно–технологічного забезпечення аграрного виробництва, а також сприяють впровадженню енергоощадних технологій, виробництву нових видів продукції, сприяють забезпеченню конкурентоспроможності та сталому розвитку агро–виробників. Крім того, іноземні інвестиції, як правило, сприяють заходам з покращення родючості земель, розвитку селекції та генетики.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблемам інвестиційної діяльності присвячені праці таких вітчизняних та зарубіжних вчених: В. Беренса, А. Гайдуцького, А. Гальчинського, Л. Гітмана, Б. Губського, А. Діброви, А. Дука, Д. Загірняка, М. Кісіля, І. Ліпсіц, Т. Майорова, О. Мельниченко, А. Пересади, Г. Підлісецького, П. Рогожина, П. Саблука, В. Савчука, П. Самуельсона, О. Старікова, Т. Хачатурова, В. Шевчука та інших. Однак, питання інвестиційного процесу, напрямів активізації інвестиційної діяльності, а також джерел фінансування вимагають постійного дослід-

дження проблем, які пов'язані із залученням інвестицій в країну загалом, а також у Львівську область, зокрема в аграрні підприємства.

Слід зазначити, що проблема іноземного інвестування широко дискутується в наукових працях провідних учених України та світу. Серед вітчизняних заслуговують на увагу дослідження В.Г. Андрійчука, Г.О. Андрусенка, В.І. Благодатного, О.В. Гаврилюка, П.І. Гайдуцького, М.С. Герасимука, С.О. Гуткевич, Б. М. Данилишина, З.О. Луцишин, П.М. Макаренка, Ю.В. Макогона, М.Й. Маліка, Л.О. Мармуль, В.Я. Мельсель–Веселяка, А.А.Пересади, П.Т. Саблука, Д.Ф.Харківського, В.В.Юрчишина та ін. А серед іноземних – У. Шарпа, Р. Холта, Д. Бейлі, Л. Гітмана, М. Джонка та інших дослідників.

Метою статті є визначення ролі інвестування в розвитку аграрних підприємств та окреслення шляхів його покращення.

Виклад основного матеріалу. Сьогодні залучення інвестицій в розвиток аграрних підприємств країни залишається дуже актуальним. В умовах постійного росту цін на продукти харчування, інвестування підприємств аграрного сектору є важливою складовою ефективного розвитку економіки Львівської області. Обсяг інвестицій в аграрне виробництво Львівської області залишається незначним. Для поживлення інвестиційної діяльності в підприємствах аграрного сектору потрібно

ефективно здійснювати бюджетну, податкову та грошово–кредитну політику відносно їх розвитку, покращувати їх інвестиційну привабливість.

Інвестиції в об'єкти підприємницької діяльності здійснюються в різноманітних формах. З метою врахування, аналізу і планування інвестиції класифікуються за багатьма ознаками. Особливого значення набуває поділ інвестицій на реальні і фінансові. Так, під фінансовими інвестиціями розуміють вкладення коштів у різноманітні фінансові інструменти (активи), серед яких найбільшу частку становлять вкладення коштів у цінні папери. В свою чергу під реальними інвестиціями розуміють вкладення коштів у реальні активи – як матеріальні так і нематеріальні (іноді вкладення коштів у нематеріальні активи, пов'язані з науково–технічним прогресом, характеризуються як інноваційні інвестиції, або інновації). Таким чином, реальними інвестиціями є інвестиції, які скеровуються у речові елементи основного капіталу.

Основною відмінністю між реальними (капіталоутворюючими) інвестиціями і фінансовими інвестиціями є те, що перші в результаті призводять до введення в експлуатацію нових засобів виробництва, а сутність других зводиться лише до зміни прав на власність вже існуючого майна [13, с.23].

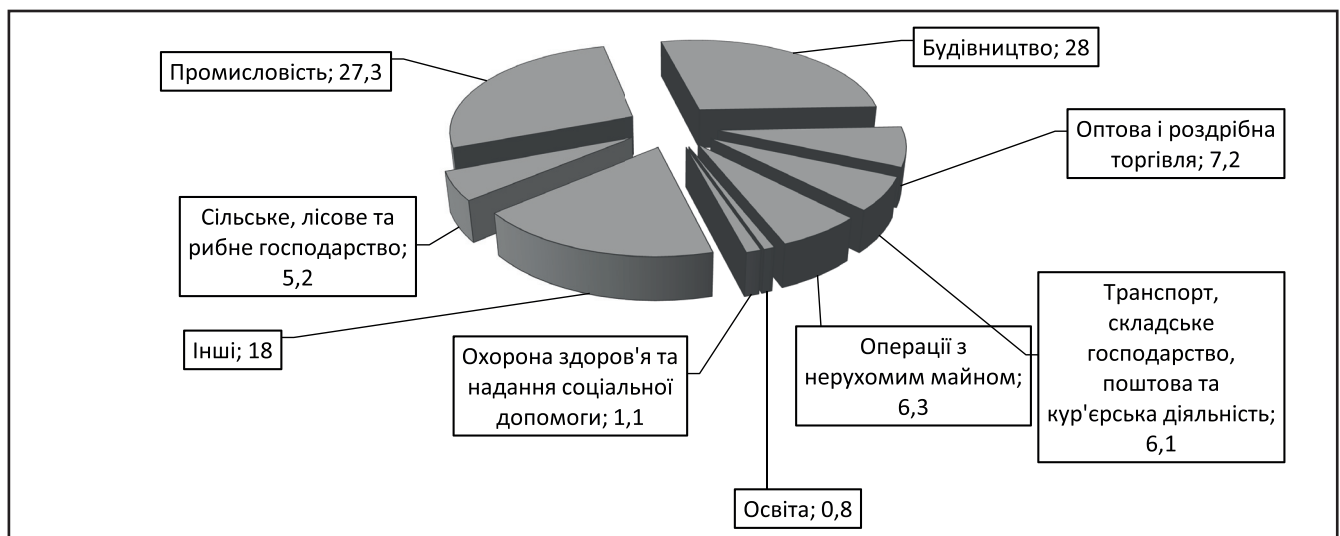
Реальні інвестиції являють собою використання суспільством валового національного продукту на відтворення основних засобів. Реальні інвестиції мають важливе значення для економіки країни, що визначається роллю, яку виконують знову створені або модернізовані засоби праці

в процесі створення матеріальних благ. Ми вважаємо, що реалізація реальних інвестицій доцільна тільки тоді, коли приріст капіталу, одержаний від цих інвестицій, достатній для компенсації відмови інвестора від використання його коштів на споживання у поточному періоді, а також для того, щоб винагородити його за ризик та компенсувати втрати від інфляції в майбутньому.

Здійснення інвестування аграрних підприємств передбачає відповідне управління цим процесом: визначення об'єкта інвестування, обґрунтування доцільності, прийняття рішення, забезпечення інвестування ресурсами, їх раціональне використання, поточний моніторинг, своєчасне внесення змін у процес, знову обґрунтування і прийняття рішення тощо.

Зацікавленість інвесторів у вкладах тимчасово вільних коштів у розвиток аграрних підприємств є різною. Залежить це не тільки від ефективності інвестиційних проектів, а й від інвестиційного клімату кожного аграрного підприємства. Враховуючи динаміку та напрями інвестиційної діяльності в Україні, актуальною залишається проблема поліпшення інвестиційного середовища саме в аграрних підприємствах [1].

Інвестиції є важливим чинником розвитку економіки, важливим індикатором розвитку підприємницької діяльності, який визначає темпи економічного зростання. Проблеми інвестування, в умовах сьогодення, є дуже актуальними через погіршення стану соціально–економічного розвитку в Україні та політичної ситуації, яка склалась із 2013 року.



Структура капітальних інвестицій у Львівській області за видами економічної діяльності у 2015 році*

* Джерело: побудовано авторами на основі [2, с.19]

Капітальні інвестиції в аграрні підприємства Львівської області, млн. грн.

	2010р.	2012р.	2013р.	2014р.	2015р.	2015р. до 2010 р.	
						%	+;-
Підприємства сільського господарства, лісового та рибного господарства	295,2	372,0	432,2	472,0	695,7	в 2,4 раза	+400,5
– підприємства сільського господарства, мисливства та надання пов'язаних із ними послуг	275,4	356,4	406,7	447,9	649,7	в 2,4 раза	+374,3
– підприємства лісового господарства	19,4	13,3	24,8	23,5	44,1	в 2,3 раза	+24,7
– підприємства рибного господарства	0,4	2,3	0,7	0,6	1,9	в 4,8 раза	+1,5

Джерело: побудовано авторами на основі [2]

Щодо інвестування підприємств Львівської області, минулого року спостерігалися позитивні тенденції. У 2015 році ними було освоєно 13,4 млрд. грн. капітальних інвестицій, що на 6,5% більше порівняно з попереднім роком, однак відносно 2010 року капіталовкладення скоротились на 19,9%. [2, с.12]

Нестабільна економічна ситуація в області спричинила зміни у виборі перспективних напрямів інвестування (див. рисунок).

В структурі освоєних капітальних інвестицій в останні роки зменшилась частка підприємств транспорту, торгівлі та соціальної сфери. Водночас питома вага інвестицій, спрямованих на розвиток сільського господарства, промисловості, в будівельну галузь, діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування, операції з нерухомим майном, державного управління, зросла.

На розвиток сільського, лісового та рибного господарства в області торік направлено 695,7 млн. грн., тоді як у 2014 році – 472,0 млн. грн., тобто в 2,4 раза більше, що безперечно, є позитивним явищем (див. таблицю).

Відносно 2010 року частка капіталовкладень аграрних підприємств зросла на 1,9 в. п. і становила 5,2%. Домінуючу частину освоєних в аграрних підприємствах у 2015 році капітальних інвестицій було вкладено у рослинництво (417,9 млн. грн.), у тваринництво інвестовано 192,0 млн. грн. У лісове господарство та лісозаготівлі було спрямовано 44,1 млн. грн капітальних інвестицій, змішане сільське господарство – 36,2 млн. грн., в допоміжну діяльність у сільському господарстві – 3,5 млн. грн. Головним джерелом фінансування капітальних інвестицій у сільському, лісовому та рибному господарстві є власні

кошти підприємств і організацій, на які припадає майже три чверті усіх вкладень. Водночас, десяту частину капітальних інвестицій аграрних підприємств області у минулому році здійснено за рахунок коштів іноземних інвесторів (78,8 млн. грн.). Найбільші обсяги капітальних інвестицій освоєні аграрними підприємствами Кам'янка–Бузького, Радехівського, Стрийського та Мостиського районів. Інвестування аграрних підприємств області сприяло завершенню будівництва у 2015 році низки потужностей. Для потреб аграрного виробництва збудовано птахофабрику м'ясного напрямку на 600 тис. голів птиці, теплиці під склом загальною площею 500 м кв. , млинний комплекс потужністю 100 т переробки зерна за добу, приміщення для великої рогатої худоби на 10 скотомісць, підприємство з виробництва готових кормів для тварин потужністю 312 т та овочесховище на 3200 т одночасного зберігання. [2, с.27,36]

Більшість аграрних підприємств Львівської області для здійснення інвестицій використовують власні кошти. Так, за рахунок цього джерела у 2015 році було освоєно 7,4 млрд. грн. капітальних інвестицій, або 54,9% від їх загального обсягу. З них 1,0 млрд. грн. витрачено за рахунок амортизаційних відрахувань на збільшення вартості основних засобів. Вагомо скоротилась частка інвестицій, профінансованих з державного бюджету: з 16,6% у 2010 році до 3,3% – минулого року. За рахунок централізованих вкладень у 2015 році було освоєно лише 444,8 млн. грн.

Варто зазначити, що Львівська область є лідером у залученні інвестицій. На другому та третьому місцях є Івано–Франківська та Вінницька області.[3]

Висновки

Виокремивши роль інвестування в розвитку аграрних підприємств Львівської області та проаналізувавши стан інвестиційної діяльності аграрних підприємств, можна стверджувати про її позитивну динаміку розвитку після тривалого спаду. За досліджуваний період збільшились суми інвестування в аграрні підприємства. Проте в багатьох ще аграрних підприємствах власні кошти і надалі залишаються основним джерелом фінансування капітальних вкладень. Зменшилась частка банківських кредитів та інших позик в загальному обсязі інвестицій. За інвестиційною привабливістю аграрні підприємства Львівської області характеризуються як підприємства аграрного сектору з високим інвестиційним потенціалом, що в свою чергу значно впливає на покращення інвестиційного клімату аграрного виробництва загалом.

Для забезпечення стабільної економічної ситуації в аграрних підприємствах Львівської області, необхідно провести ряд заходів, які б створили умови для забезпечення кредитними ресурсами агровиробників з метою розширеного відтворення, мережу дорадчих сільськогосподарських служб, систему моніторингу аграрного ринку,

підтримували стабільний рівень доходів аграрних підприємств через систему адресних державних дотацій та субсидій. Важливу роль в даних питаннях повинні відіграти органи місцевого самоврядування, зокрема в умовах децентралізації державної влади.

Список використаних джерел

1. Мельниченко О.А. Інвестиційний клімат: сутність та напрямки його покращення в Україні / О. А. Мельниченко // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. – 2012. – 14(185). – Ч. 1. – С. 292–295.
2. Інвестиції у Львівській області у 2015 році // Статистичний збірник. – 2016. – 122 с.
3. Міністерство фінансів визнало Львівщину лідером за іноземними інвестиціями у 2016 році: [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zaxid.net/news/showNews.do?ministerstvo_finansiv_viznalo_lvivshhinu_liderom_za_inozemnimi_investitsiyami_u_2016_rotsi&objectId=1416872
4. Скорбатюк Л.Б. Оцінка інвестиційної привабливості промислового підприємства / Л. Б. Скорбатюк // Кримський економічний вісник. – 2013. – № 2 (03). – С. 152–154

УДК 658.713.338.432

А.С. КОПСУН,

аспірант Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет

Тенденції сучасного стану лізингових відносин аграрних підприємств Дніпропетровської області

У статті досліджуються сучасні тенденції розвитку лізингових відносин в аграрних підприємствах Дніпропетровської області, як потенційних лізингодержувачів, а саме: проаналізована технічна оснащеність аграрних підприємств області протягом 2011–2015рр., купівля ними нової сільськогосподарської техніки протягом аналізованого періоду, а також досліджені обсяги та питома вага інвестицій в основний капітал у сільське господарство Дніпропетровської області.

Ключові слова: аграрні підприємства, лізинг, лізингові відносини, основний капітал, інвестиції.

А.С. КОПСУН,

аспірант Днепропетровский государственный аграрно-экономический университет

Тенденции современного состояния лизинговых отношений аграрных предприятий Днепропетровской области

В статье исследуются современные тенденции развития лизинговых отношений в аграрных предприятиях Днепропетровской области, как потенциальных лизингополучателей, а именно: проанализирована техническая оснащенность аграрных предприятий области в течение 2011–2015гг., покупка ими новой сельскохозяйственной техники в течение анализируемого периода, а также исследованы объемы и удельный вес инвестиций в основной капитал в сельское хозяйство Днепропетровской области.

Ключевые слова: аграрные предприятия, лизинг, лизинговые отношения, основной капитал, инвестиции.

A. KORSUN,

graduate student Dnepropetrovsk state agrarian–economic university

Tendency of the modern state of leasings relations of agrarian enterprises of Dnepropetrovsk area

In the article modern progress of leasings relations trends are investigated in the agrarian enterprises of the Dnepropetrovsk area, as potential lessee, namely: the technical equipped of agrarian enterprises of area is analysed during 2011–2015pp., purchase by them new agricultural technique during an analysable period, and also investigational volumes and specific gravity of investments in the fixed assets in agriculture of Dnepropetrovsk of area.

Keywords: agrarian enterprises, leasing, leasings relations, fixed assets, investments.

Постановка проблеми. Сьогодні, в економіці країни складається ситуація, яка спонукає до використання лізингових відносин та сприяє розвитку ринку лізингових послуг. Скорочення обсягів ліквідних засобів, мала рентабельність аграрних підприємств, обмежені можливості виділення грошових ресурсів для придбання засобів виробництва є передумовами для розвитку лізингових відносин в аграрному секторі. До того ж, загострення конкуренції між сільськогосподарськими виробниками збільшує потребу в інвестиціях.

В умовах обмеженості фінансових ресурсів та низької забезпеченості сільськогосподарською технікою одним із таких важливих джерел покращення та оновлення основних засобів в аграрних підприємствах є лізинг. Досвід країн з розвинутою економікою свідчить про дедалі зростаючий вплив лізингу на процеси відтворення основних фондів та відкриває широкий доступ аграрним підприємствам до передової техніки і технологій.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вивченням та розробкою теоретико–методологічних аспектів формування лізингових відносин займалися такі вчені–економісти: Н. Адамова, В. Андрійчук, Я Білоусько, Д. Василенко, С. Васильчак, П. Гайдуцький, М. Дем'яненко, П. Савлук А. Турило, В. Чабан, Г. Черевко та інші.

Метою статті є аналіз стану та виокреслення перспектив розвитку лізингових відносин в аграрних підприємствах Дніпропетровської області як потенційних лізингоодержувачів.

Виклад основного матеріалу. В аграрних підприємствах Дніпропетровської області існують проблеми із використанням у виробничому процесі застарілих основних засобів. Недостатня їх наявність, фізичний та моральний знос приводить до того, що аграрні підприємства не в

зможі виконувати всі технологічні процеси у визначені терміни та за новітніми технологіями. Як наслідок, аграрні підприємства мають додаткові витрати, пов'язані з виконанням частини технологічних процесів сторонніми організаціями, особливо тих, які обмежені часовими межами. Слід зазначити, що ринок послуг, які надаються аграрним підприємствам швидко зростає. Протягом останніх років попит на послуги таких організацій невинно продовжує зростати. Зменшення вартості основних засобів в аграрних підприємствах України відбувається, перш за все, через слабку інвестиційну діяльність в галузі, великий фізичний знос основних засобів, формування нових господарських структур.

Обмежені фінансові ресурси аграрних підприємств, яких не вистачає в достатній кількості, ведуть до зниження якісної технічної забезпеченості виробництва і зумовлюють високий рівень зносу техніки. Фактичний рівень технічного забезпечення аграрних підприємств України рухомою технікою відображено в наступній таблиці (табл. 1).

За даними статистики, за період із 2011р. по 2015р., парк тракторів скоротився на 4,5%, зернозбиральних комбайнів – на 15,4%, вантажних автомобілів – на 9,4%. Для відновлення технічного стану аграрних підприємств, зокрема забезпечення їх сучасними видами рухомих технічних засобів, необхідні наявні відповідні фінансові ресурси чи джерела їх формування. Основним джерелом їх формування в аграрних підприємствах мали би бути доходи.

Нестача власних коштів в аграрних підприємствах, а також недостатня фінансова підтримка аграрного сектора загалом з боку держави зумовили несприятливий інвестиційний клімат для інвесторів, зокрема іноземних (табл. 2).

Таблиця 1. Технічна оснащеність аграрних підприємств Дніпропетровської області, шт. *

Види рухомої техніки	2011р.	2012р.	2013р.	2014р.	2015р.	2015р. % до 2011р.
Трактори	10119	10519	10258	9518	9659	95,5
Зернозбиральні комбайни	2291	2154	2104	1925	1938	84,6
Вантажні автомобілі	6479	6812	6392	6054	5872	90,6

* Джерело: [2, с.7]

Таблиця 2. Інвестиції в основний капітал аграрних підприємств Дніпропетровської області протягом 2011–2015 рр. *

Роки	Освоєно (використано) інвестицій в основний капітал		
	млн. грн.	у % до відповідного періоду минулого року	у % до загального обсягу інвестицій в основний капітал всього
2011 р.	1241,4	171,8	5,6
2012 р.	1222,2	98,5	5,4
2013р.	1029,9	84,3	4,8
2014р.	1327,7	128,9	6,5
2015р.	1703,4	128,3	6,6
2015р. до 2011р.,+;-	+462	-43,5	+1

* Джерело: [3, с. 33]

Аналіз вище поданої таблиці засвідчує той факт, що освоєння (використання) інвестицій в основний капітал підприємств аграрного сектору в динаміці несуттєво, але все ж збільшується (із 5,6% в 2011 році до 6,6% в 2015 році). Проте виділення коштів на покращення матеріально-технічної бази аграрних підприємств із бюджету за останні роки зменшилося із 2,3% до 0,8%, що засвідчує зменшення державної підтримки технічного розвитку суб'єктів аграрного виробництва [1].

Протягом 1991–2015рр. загальний обсяг капітальних вкладень в АПК країни зменшився у 25 разів, а їх частка у загальному обсязі інвестицій за цей період скоротилася з 32% до 11%. Тому, як результат, при складному фінансовому становищі аграрних підприємств, основне інвестиційне навантаження припадає безпосередньо на них самих. Так, близько 89% інвестицій в основні засоби аграрних підприємств Дніпропетровської області проведено за рахунок власних фінансових ресурсів.

Важливим є порівняння питомої ваги аграрних підприємств області у виробництві валової про-

дукції сільського господарства із селянськими господарствами (домогосподарства, господарства населення).

За порівняльними оцінками, як доводить дослідження, все ж таки за аналізований період у виробництві валової сільськогосподарської продукції важлива роль належить аграрним підприємствам, питома вага яких в останні роки постійно зростає і сьогодні сягає більше 60% (табл. 3).

Як засвідчують показники таблиці, питома вага аграрних підприємств у 2015 році збільшилася на 0,2 відсоткові пункти порівняно із 2011 роком, тоді як питома вага господарств населення у виробництві валової продукції аграрного сектору, відповідно, зменшилася на 0,2 відсоткові пункти.

Погіршення фінансового стану аграрних підприємств привело до різкого зниження купівельної спроможності аграрних підприємств, внаслідок чого скоротилося придбання ними сільськогосподарської техніки (табл. 4).

Отже, можна сказати, що дана таблиця характеризує платоспроможність аграрних підпри-

Таблиця 3. Питома вага аграрних підприємств у виробництві валової продукції сільського господарства в Україні (%) *

Категорія господарств	Роки					2015р. до 2011р., +;-
	2011	2012	2013	2014	2015	
Усі категорії господарств	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	
Аграрні підприємства	60,0	57,6	63,6	59,1	60,2	+0,2
Господарства населення	40,0	42,4	36,4	40,9	39,8	-0,2

* Джерело: [3]

Таблиця 4. Купівля аграрними підприємствами Дніпропетровської області нової сільськогосподарської техніки протягом 2011–2015рр.

	2011р.		2012р.		2013р.		2014р.		2015р.		2015р. до 2011р.	
	К-сть, шт.	Ціна, тис. грн. за шт.	К-сть, шт.	Ціна, тис. грн. за шт.	К-сть, шт.	Ціна, тис. грн. за шт.	К-сть, шт.	Ціна, тис. грн. за шт.	К-сть, шт.	Ціна, тис. грн. за шт.	К-сть, шт., +;–	Ціна, тис. грн. за шт., +;–
Трактори	241	508,6	171	511,2	235	612,4	148	650,4	160	1168	-81	+659,4
Зернозбиральні комбайни	61	1457	36	1491	50	1455	29	2228	45	2941	-16	+1484
Вантажні автомобілі	46	255,1	32	303,9	18	358,9	18	388,0	19	750,8	-27	+495,7

Джерело: побудовано автор на основі [1]

емств Дніпропетровської області, як потенційних лізингодержувачів. У 2015 році порівняно із 2011 роком придбання нової сільськогосподарської техніки аграрними підприємствами скоротилося по всіх видах (тракторів купили на 81 од. менше, зернозбиральних комбайнів – на 16 штук, а вантажних автомобілів – на 27 штук. У вартісному вигляді, маємо таку ситуацію, що ціни у 2015 році відносно 2011 року збільшилися наступним чином: на трактори – на 659 тис. грн., зернозбиральні комбайни – на 1484 тис. грн. та вантажні автомобілі – на 495,7 тис. грн.

Висновки

Формування та розвиток лізингових відносин в аграрних підприємствах Дніпропетровської області має свої особливості і обумовлений наступними причинами, серед яких можна виділити наступні: обмежені фінансові ресурси сільськогосподарських виробників для придбання основних засобів; низька забезпеченість технікою для виробничої діяльності, а також високий рівень її зносу.

Ускладнює процес розвитку лізингових відносин також і той факт, що сільськогосподарське машинобудування переживає глибоку кризу через суттєве зниження попиту на неї аграрних підприємств. Практично всі кошти, які мали б інвестуватися в обладнання і техніку, використовуються для фінансування оборотного капіталу.

В аграрному секторі лізингові відносини здійснюються в двох сферах лізингового процесу: лізингові відносини в рамках першої сфери здійснюються на основі державного лізингу, аграрні підприємства в іншій сфері здобувають техніку та обладнання на

ринку лізингових послуг, які лізингові компанії надають на комерційній основі. Реалізація державного фінансового лізингу проходить на підставі договорів поставки з постачальниками і договорів фінансового лізингу із лізингодержувачами шляхом спрямування Мінагрополітики України НАК «Укragролізинг», як виконавцю державної програми, асигнувань на здійснення програм кредитування з придбання основних виробничих засобів для аграрних підприємств на основі фінансового лізингу.

Стимулюючим фактором розвитку лізингу в аграрних підприємствах є високі ризики, в першу чергу через те, що сільськогосподарське виробництво є високо витратним (в силу багатьох причин, зокрема і природно–кліматичних). Не досконало розвинений ринок страхових послуг, зокрема відносно сільськогосподарського виробництва. Одним з головних завдань відновлення матеріально–технічного забезпечення аграрних підприємств Дніпропетровської області є фінансування їх необоротних засобів за рахунок власного або позикового капіталу.

Список використаних джерел

1. Головне управління статистики у Дніпропетровській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dnprstat.gov.ua>
2. Державна служба статистики України. Наявність сільськогосподарської техніки та енергетичних потужностей у сільському господарстві у 2015 році. Статистичний бюлетень. Київ, 2016. – 44 с.
3. Сільське господарство України за 2015 рік / статистичний збірник. – К.: Держкомстат України. – 2016 р. – 370 с.

ЗМІСТ

Макроекономічні аспекти сучасної економіки

СЕЛІВЕРСТОВА Л.С. Тенденції розвитку фінансового ринку України.....	3
ЛИСЕНКО О.В. Дослідження та удосконалення сутності банківського ризику	9
ЧОРНА Н.П. Напрямки і перспективи входження України до міжнародного економічного співробітництва	13
ГОНЧАРЕНКО О.Г. Продовольча безпека кримінально–виконавчої системи як складова економічної безпеки держави	18
МАРИНІНА С.В. Національні економічні інтереси як фактор розвитку регуляторної політики у сфері зовнішньої торгівлі.....	23

Інноваційно–інвестиційна політика

МЕЛЬНИЧУК Г.С., МАРЧЕНКО О.І. Стартапи як особлива організаційна структура ринку інновацій	28
ОСТРОВСЬКА О.А., ПЕХОТІНА В.Г. Альтернативні системи збалансованих показників в інноваційному розвитку вітчизняного підприємництва.....	35
МИСКІНА О.О. Напрями посилення стимулюючого впливу оподаткування на активізацію інвестиційної діяльності	42

Економічні проблеми розвитку галузей та видів економічної діяльності

ШТАНГРЕТ А.М., КАРАЇМ М.М. Процес формування обліково–аналітичного забезпечення управління економічною безпекою підприємства	47
НІКОЛАЄВА Н.А., ЧАПЕНКО Н.В. Фінансово–економічна безпека вищих навчальних закладів України	51
СИТНИК І.П., БОДАРЕВА Т. Криптовалюта і її різновиди. Проблеми та перспективи використання в світі й Україні	56
ЕШ С.М., ПЮРО Б.І. Кризові явища в молочній галузі.....	60
КАМІНЕЦЬКА О.В. Економічні теорії добробуту як основа ефективності та справедливості суспільного розподілу земельних ресурсів.....	66
ЮХИМЕНКО В.М. Платоспроможність страхових організацій: підходи до її забезпечення в різних країнах	72

Соціально–трудова проблеми

КОЖЕМЯЧЕНКО О.О. Розвиток соціально–трудова відносин в умовах децентралізації.....	81
ВАСИЛЬЧАК С.В., ЖИДЯК О.Р., ДУБИНА М.П. Роль інвестування в розвитку аграрних підприємств Львівської області	86
КОРСУН А.С. Тенденції сучасного стану лізингових відносин аграрних підприємств Дніпропетровської області.....	90

До авторів збірника

Шановні автори!

*Державний науково–дослідний інститут інформатизації та моделювання економіки
приймає до друку у періодичному збірнику
«Формування ринкових відносин в Україні» статті з економічної тематики*

При подачі статті до редакції необхідно оформити її за поданими нижче правилами, а також ретельно перевірити текст на предмет виявлення граматичних, орфографічних, стилістичних та інших помилок!

1. Стаття має відповідати тематичній спрямованості збірника.

2. Обов'язковими є рецензія фахівця у відповідній галузі науки.

3. У статті відповідно до вимог ВАК необхідні такі елементи:

Стаття має містити: індекс УДК, відомості про автора (ів) на трьох мовах;

– **назва статті та анотація** на трьох мовах (українська, російська, англійська), де чітко сформульовано головну ідею статті та обґрунтовано її актуальність;

– **ключові слова** на трьох мовах до 10 слів (українська, російська, англійська);

– **постановка проблеми** у загальному вигляді та її зв'язок із важливими чи практичними завданнями;

– **аналіз останніх досліджень і публікацій**, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття;

– **формування цілей статті** (постановка завдання);

– **виклад основного матеріалу дослідження** з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів;

– **висновки з даного дослідження** і перспективи подальших розвідок у даному напрямку.

4. Обсяг – від 8 до 16 сторінок, формату А4 через інтервал 1,5. Поля: верхнє, нижнє, ліве, праве – 2 см. Абзац – 5 знаків. Шрифт: Arial, розмір – 12. Мова – українська.

5. Прізвище, ініціали, науковий ступінь розміщуються у правій верхній частині аркуша.

6. Відомості про автора: адреса, контактний телефон (домашній, робочий).

7. Статті, таблиці та формули мають виконуватися у редакторі Microsoft Word, якщо стаття містить формули, то вони мають набиратися у редакторі формул Microsoft Equation, який вбудований в усі версії програми Word.

8. Якщо стаття містить графіки чи діаграми, виконанні в інших програмах (такі як Excel, Corel Draw та ін.), то ці файли також додаються до статті в оригіналі програм, в яких вони виконані.

9. Графіки та діаграми можуть бути передані в графічних форматах: векторний – EPS, AI (шрифти переконвертовані в криві); растровий – TIF, 300 dpi, 256 кольорів сірого.

10. Зноски в документі мають бути оформлені за допомогою вбудованих функцій програми Word.

11. Назви файлів мають відповідати прізвищам авторів.

12. Статті надаються на диску, або іншому електронному носії інформації до диска обов'язково додаються статті в роздрукованому і якісному вигляді Текст у електронному вигляді повинен відповідати тексту в надрукованому вигляді.

13. Статті не повинні містити приміток від руки та помарок, кожен лист статті підписується автором.

14. Посилання на джерела інформації є обов'язковими. Джерела подаються в кінці статті з основними вимогами до бібліографічних описів. Нумерація джерел вздовж тексту.

15. У разі невиконання вищевказаних вимог редакція не приймає статей до друку.

Редакція наукового збірника не несе відповідальності за авторські права статей, що подаються до друку.

Довідки за телефонами: (044) 239–10–49
e–mail: zbornik@ukr.net

Редакційна колегія

Державний науково–дослідний інститут інформатизації та моделювання економіки

ФОРМУВАННЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

Збірник наукових праць

№2 (189) 2017 р.

Періодичність – щомісячник

Редактор Примостка О.О.

Комп'ютерна верстка та дизайн Сердюк В.Л.

Підписано до друку 24.02.2017 р.

Формат 60x84 1/8. Папір офсетний

Ум. друк. аркушів 11,16.

Гарнітура Eurore. Наклад 100 прим.

Державний науково–дослідний інститут інформатизації та моделювання економіки
Свідоцтво про державну реєстрацію: Серія КВ 22545–12443ПР від 20.02.2017 р.

Адреса редакції: 01014, м. Київ, бул. Дружби Народів, 38

<http://dndiime.org>, e-mail: zbornik@ukr.net