

УНІВЕРСИТЕТ ДЕРЖАВНОЇ ФІСКАЛЬНОЇ СЛУЖБИ УКРАЇНИ

ЗБІРНИК наукових праць

УНІВЕРСИТЕТУ ДЕРЖАВНОЇ ФІСКАЛЬНОЇ СЛУЖБИ УКРАЇНИ



ЕЛЕКТРОННЕ НАУКОВЕ ВИДАННЯ

№ 1, 2018

УДК 33 + 657

Збірник наукових праць Університету державної фіскальної служби України: електронне наукове видання [Електронний ресурс] / Університет державної фіскальної служби України; гол. ред.: М.О. Кужелев. – 2018. - № 1. – Режим доступу <http://www.nbu.gov.ua/e-journals/Znprnudps/index.html>. – Заголовок з екрана.

Схвалено Вченою радою Університету державної фіскальної служби
України,
Протокол № 5 від 31 травня 2018 року

Редакційна колегія не завжди поділяє позицію авторів.
За точність викладеного матеріалу відповідальність покладено на авторів.
Рукописи рецензуються редакційною колегією.
Зміни тексту та скорочення, що впливають на зміст матеріалів, а також їх перейменування вносяться редакцією за погодженням авторів.
При передруку матеріалів посилання на «Збірник наукових праць Університету державної фіскальної служби України» обов'язкове.

Адреса редакції: вул. Університетська, 31, м. Ірпінь, Київська обл., 08201, Україна
E-mail: finansybirnyk@gmail.com

© Університет державної фіскальної служби України

Редакційна колегія:

Кужелєв М.О., доктор економічних наук, професор, (голова редакційної колегії);

Онишко С.В., доктор економічних наук, професор, заслужений діяч науки і техніки України; (заступник голови редакційної колегії);

Андрущенко В. Л., доктор економічних наук, професор;

Белінська Я. В., доктор економічних наук, професор;

Береславська О. І., доктор економічних наук, професор;

Варналій З. С., доктор економічних наук, професор;

Воронкова О. М., доктор економічних наук, професор;

Кіреєва О. Ф., доктор економічних наук, професор;

Коваленко Ю. М., доктор економічних наук, професор;

Лісовий А. В., доктор економічних наук, професор;

Мельник В. М., доктор економічних наук, професор;

Нейкова Л. І., доктор економічних наук, професор;

Опарін В. М., доктор економічних наук, професор;

Павлов К. В., доктор економічних наук, професор;

Ріппа С. П., доктор економічних наук, професор;

Сорокіна Т. В., доктор економічних наук, професор;

Халецька А.А., доктор наук з державного управління, професор;

Швабій К. І., доктор економічних наук, професор;

Самборські А., доктор економічних наук, професор;

Митико Хитов., доктор економіки;

Паримал Чандра Бісвас., PhD;

Житар М.О., кандидат економічних наук (відповідальний секретар).

**ЗБІРНИК НАУКОВИХ ПРАЦЬ
УНІВЕРСИТЕТУ
ДЕРЖАВНОЇ ФІСКАЛЬНОЇ СЛУЖБИ УКРАЇНИ**
Галузь науки: економічні науки

Засновник та видавець
Університет
державної фіскальної
служби України

**Електронне наукове № 1, 2018
видання**

УДК 33 + 657

ЗМІСТ

<i>Вступне слово</i>	7
<i>Вергелюк Ю.Ю., Бур І.С., Кобзар І.А.</i> Інвестиційний потенціал регіонів України.....	12
<i>Вергелюк Ю. Ю., Бур И. С., Кобзарь И. А.</i> Инвестиционный потенциал регионов Украины.....	12
<i>Vergelyuk Y.Y. Bur I. S. Kobzar I. A.</i> Investment potential of the regions of ukraine.....	13
<i>Грушева А.А.</i> Підготовка управлінських кадрів у системі економічної освіти.....	25
<i>Грушева А.А.</i> Подготовка управленческих кадров в системе экономического образования.....	25
<i>Hrusheva A.A.</i> Preparation of management trainers in the system of «Economic education».....	26
<i>Качур А.В.</i> Концептуальні підходи до визначення сутності, рівнів і факторів формування конкурентоспроможності національної економіки.....	42
<i>Качур А.В.</i> Концептуальные подходы к определению сущности, уровней и факторов формирования конкурентоспособности национальной экономики.....	42
<i>Kachur A. V.</i> Conceptual approaches to the definition of the essence, levels and factors of forming the competitiveness of the national economy.....	43
<i>Клименко Д.Б., Підсосонна Я.Г.</i> Впровадження макропруденційної політики в Україні.....	61
<i>Клименко Д.Б., Підсосонна Я.Г.</i> Внедрение макропруденциальной политики в Украине.....	61
<i>Klivenko D.B., Pidsosonna Y.G.</i> Implementation of macroprudential policy in Ukraine.....	61

<i>Коляда О.В., Федорчук О.С.</i> Моделирование макроекономических предумов залучення прямих іноземних інвестицій в контексті економічного розвитку України.....	75
<i>Коляда Е.В., Федорчук О.С.</i> Моделирование макроекономических предпосылок привлечения прямих иностранных инвестиций в контексте экономического развития Украины.....	75
<i>Kolyada O.V., Fedorchuk O.S.</i> Modeling macroeconomic framework for drawing direct foreign investments in the context of economic development of ukraine.....	75
<i>Крук В.В., Федорчук О.С.</i> Аналіз ефективності залучення та використання прямих іноземних інвестицій в Україні.....	90
<i>Крук В.В., Федорчук О.С.</i> Анализ эффективности привлечения и использования прямих иностранных инвестиций в Украине.....	90
<i>Kruk V.V., Fedorchuk O.S.</i> Analysis of the effectiveness of attracting and using direct foreign investments in Ukraine.....	91
<i>Мовчун С. В.</i> Про координаційне забезпечення проектно-орієнтованого управління розвитком об'єднаних територіальних громад в Україні.....	104
<i>Мовчун С. В.</i> О координационном обеспечении проектно-ориентированного управления развития объединенных территориальных обществ в Украине.....	104
<i>Movchun S. V.</i> On the coordination of project-oriented management of the development of united territorial communities in Ukraine.....	105
<i>Одінцов М.М., Одінцова Т.М.</i> Роль інноваційного потенціалу в економічному розвитку регіону з урахуванням податкового навантаження.....	119
<i>Одинцов М.М., Одинцова Т.М.</i> Роль инновационного потенциала в экономическом развитии региона с учетом налоговой нагрузки.....	120
<i>Odintsov M.M., Odintsova T.M.</i> The role of innovative potential in the economic development of the region with the tax learning.....	121
<i>Поддєрьогін А.М., Вівсяна І.В.</i> Фінансовий менеджмент капіталу.....	136
<i>Поддерегин А.М., Вивсяная И.В.</i> Финансовый менеджмент капитала.....	136
<i>Poddyerogin A.M., Vivsiana I.V.</i> Financial management of capital.....	137
<i>Поддєрьогін А.М., Чорна Н. М.</i> Методичні підходи до оцінки фінансового стану підприємства: вітчизняний та зарубіжний досвід.....	150
<i>Поддерегин А. Н., Черная Н. Н.</i> Методические подходы к оценке финансового положения предприятия: отечественный и зарубежный опыт.....	150
<i>Poddierohin A. M., Chorna N. M.</i> Methodological approaches to corporate evaluation: domestic and foreign experience.....	151

<i>Радченко О.Д.</i> Підтримка аграрного сектору через механізми пільгового кредитування.....	161
<i>Радченко О.Д.</i> Поддержка аграрного сектора через механизмы льготного кредитования.....	161
<i>Radchenko O.D.</i> Support for agricultural sector by preferential credit mechanism.....	162
<i>Romanenko V. Tonkovyd A.</i> Tax risk management system and evaluation of a tax risk management quality.....	178
<i>Романенко В.В., Тонковид. А. П.</i> Система управління податковими ризиками та оцінювання якості державного податкового ризик-менеджменту.....	178
<i>Романенко В.В., Тонковид. А. П.</i> Система управления налоговыми рисками и оценивание качества государственного налогового риск-менеджмента.....	179
<i>Ружинська Н. О.</i> Методичні аспекти аналізу виконання державного бюджету України.....	194
<i>Ружинская Н. А.</i> Методические аспекты анализа выполнения государственного бюджета Украины.....	194
<i>Ruzhinska N. O.</i> Performance analysis methods aspects state budget of Ukraine.....	195
<i>Сосновська О.О.</i> Синтез методологічних підходів як основа пізнання сутності економічної безпеки підприємства.....	207
<i>Сосновская О.А.</i> Синтез методологических подходов как основа познания сущности экономической безопасности предприятия.....	207
<i>Sosnovska O.O.</i> Synthesis of methodological approaches as the basis of cognazing of the essence of economic security of enterprises.....	208
<i>Суханова А.В.</i> Основні передумови створення казначейської системи виконання бюджетів в Україні.....	221
<i>Суханова А.В.</i> Основная предпосылка создания казначейской системы исполнения бюджета в Украине.....	221
<i>Sukhanova A. V.</i> Main conditions for the creation of kaznachaysky budget execution system in Ukraine.....	222
<i>Федина В.В., Кобзар І.А.</i> Інтернет – маркетинг в діяльності страхових компаній.....	239
<i>Федина В.В., Кобзарь И.А.</i> Интернет – маркетинг в деятельности страховых компаний.....	239
<i>Fedyuna V.V. Kobzar I.A.</i> Internet - marketing in activity of insurance companies.....	239

Шляхами успіху **До 100-річчя Університету державної фіскальної служби** **України** **(УДФСУ)**

Історія Університету державної фіскальної служби України бере свій початок у далекому 1921 році, коли зруйнована у вогні воєн і революцій наша країна стала на шлях економічного відродження.

У зв'язку з швидким розвитком виробництва, зокрема, торф'яної промисловості, зросла гостра потреба у підготовці кадрів для цієї галузі. Враховуючи таку ситуацію, Колегія Губпрофу своєю Постановою від 16 липня 1921 року за № 4587 створила Український торф'яний технікум ім. Артема.

Технікум розпочав свою роботу у місті Києві на вулиці Тимофіївській, 12 (нині вул. М. Коцюбинського). Першим директором технікуму був призначений член Академії наук України Б. М. Клопотова, а заступником з навчальної роботи — Ф.Ф. Садовський.

Український торф'яний технікум мав статус вищого навчального закладу, а навчально-виховний процес і професійну підготовку майбутніх фахівців торф'яної промисловості здійснювали, відомі на той час, висококваліфіковані спеціалісти: 2 академіка і 14 професорів. Випускникам технікуму присвоювали кваліфікацію інженера - торфмейстера і техніка з торфодобування.

Навчальний заклад декілька раз перейменували, вводили нові спеціальності і в 1930 році він став називатися Київським торф'яним технікумом, а його директором було призначено Ф. О. Сербіна --досвідченого й ініціативного керівника навчального закладу, який забезпечив належну підготовку кадрів у тісній співпраці із виробництвом. У 1932 році Ф.О. Сербіна призначають директором Ірпінського навчально-виробничого торф'яного комбінату (нині територія заводу «Ірпіньмашторф»).

У 1933 році Ф. О. Сербіна було призначено заступником керуючого Укрторфотресту, а директором Ірпінського навчально-виробничого торф'яного комбінату був призначений Л.А. Бельський, який став ініціатором виділення технікуму в самостійну одиницю. В 1935 році комбінат було ліквідовано, а на його базі було створено завод «Ірпіньмашторф» і Ірпінський торф'яний технікум.

Важкі випробування впали на долю викладачів, співробітників, випускників та студентів технікуму в роки Другої світової війни. Майже 3000 осіб з них брали участь у бойових діях і близько 800 осіб з них віддали найдорожче – життя, виконуючи свій обов'язок перед Батьківщиною. Їх героїзм визначено високими державними і бойовими нагородами, а випускник технікуму 1933 року І. С. Бійна був удостоєний звання Героя

Радянського Союзу за героїзм, проявлений при взятті Берліну.

Особливою сторінкою в історії навчального закладу є післявоєнний період, коли країні були потрібні самовіддані, творчі та ініціативні фахівці середньої ланки управління для організації відбудови та подальшого розвитку економіки нашої держави.

Враховуючи потреби держави у технікумі вводяться нові спеціальності. Відповідно, змінювалась і назва навчального закладу. Він мав назви: торф'яний технікум, гірничо-паливний, а з введенням спеціальностей машинобудівної промисловості він став називатися Ірпінським індустріальним технікумом і таку назву він носив понад 30 років.

У 1947 році Наказом Міністра місцевої і паливної промисловості УРСР директором технікуми був призначений О.С. Кухарик, який обіймав цю посаду до 1968 року. Це був принциповий, висококласний фахівець і чуйна людина. За його керівництва навчальним закладом була проведена навчально-матеріальної бази та створенню побутових умов для викладачів, співробітників і студентів технікуму.

Період 70-х – початку 80-х років увійшов в історію навчального закладу, як реформаторський і став початком нового етапу його розвитку.

Наказом Міністра місцевої промисловості УРСР від 16 січня 1969 року за №9 директором технікуму було призначено В. І. Павленка технікум став базовим і зразковим навчальним закладом не лише в Україні, а і в тодішньому Радянському Союзі. Творча праця В. І. Павленка високо відзначена державою. Він був нагороджений багатьма медалями, а к 1980 році йому було присвоєно почесне звання «Заслужений Учитель Української РСР». Заступниками директора технікуму того періоду було: О. І. Соколовський, О. А. Сластьоненко, М. П. Бреус, А. Є. Мороз і С. В. Лябах.

Випускниками технікуму працювали практично в усіх галузях народного господарства колишнього СРСР. Багато випускників технікуму того періоду були удостоєні високих урядових нагород. Серед них: Герої Соціалістичної праці: О. А. Вербич, В. Є. Опанасенко, В. І. Бродська, В. П. Ткаліч і багато інших випускників, якими за творчу та самовіддану працю було присвоєно високі урядові нагороди.

У кінці 80-х років в Україні розпочалась велика цілеспрямована робота по переходу підготовки фахівців за ступеневою освітою та створення навчальних закладів нового типу.

Рішенням Міністерства місцевої промисловості УРСР від 22 червня 1990 року за № 65 Ірпінський індустріальний технікум був реорганізований у навчальний заклад нового типу – Ірпінський індустріальний коледж, а його директором у серпні 1991 року був призначений П. В. Мельник – випускник технікуму 1976 року, який понад 5 років працював заступником директора даного технікуму з навчально-методичної роботи. Він мав великий і багаторічний досвід організаторської та виховної роботи з молоддю та досвід

роботи на виробництві. Павло Володимирович з формував творчих та ініціативних керівників структурних підрозділів і всі разом розпочали активну роботу по перетворенню коледжу і інститут. Його заступником того часу були: О. А. Сластьоненко, А. В. Цимбалюк, В. Т. Барановський, В. І. Бодашевський і Ю. І. Ляшенко.

Враховуючи великий і багаторічний досвід роботи педагогічного колективу коледжу у справі підготовки висококваліфікованих кадрів для народного господарства держави, наявність належної навчально-матеріальної бази, побутових умов для студентів, викладачів і співробітників Постановою Кабінету Міністрів України від 10 січня 1996 року за № 30 на базі коледжу було створено Український фінансово-економічний інститут, а 15 листопада 1996 року Постановою Кабінету Міністрів України за № 1385 його було підпорядковано Державній податковій адміністрації України і вже понад 20 років навчальний заклад є базовим зазначеного відомства, Ректором був призначений П. В. Мельник. Проректорами були призначені: Ю. І. Ляшенко, Л. В. Цимбалюк, М. М. Касьяненко, Л. Л. Тарангул, М. М. Недашківський, В. І. Бодашевський, Т. О. Проценко, а начальником факультету податкової міліції був призначений В. Т. Білоус.

Інститути здійснювали освітню діяльність за освітньо-кваліфікаційними рівнями: молодший спеціаліст, бакалавр, Спеціаліст. Було створено п'ять факультетів та вісімдесят кафедр. Якщо у 1996 році у коледжі працював лише один кандидат фізико-математичних наук, то вже у 1999 році в інституті працювало 434 науково-педагогічних працівники, із них: 47 кандидатів і докторів наук на постійній основі і 46 за сумісництвом, що сприяло вдосконаленню якості підготовки фахівців для фінансових органів та юридичних установ країни.

Постановою Кабінету Міністрів України від 21 грудня 1999 року за № 2346 на базі Українського фінансово-економічного інституту була створена Академія державної податкової служби України, а 21 серпня 2003 року, Указом Президента України за № 870 «За вагомий внесок у розвиток освіти і науки в державі» Академії було надано статус національної.

Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 23 серпня 2006 року за № 472 на базі Академії було створено Національний університет державної податкової служби, а Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 11 жовтня 2015 року на базі Національного університету ДПС України створено Університет державної фіскальної служби України. Ректором університету було призначено доктора економічних наук, професора, заслуженого діяча науки та техніки України П. В. Пашка, який має значний досвід в органах управління і, зокрема, в податковій та митній службах держави. Проректорами були призначені: О. А. Шевчук, Л. Л. Тарангул, М. М. Казимір, О. Т. Фокін, Д. В. Ковальчук, пізніше П. В. Цимбал.

Ректор та проректори, а також керівники структурних підрозділів

Університету свою діяльність спрямовують на виконання вимог Закону України « Про вищу освіту», інших нормативних документів, виданих Президентом України, Верховною Радою України, Кабінетом Міністрів України, Міністерством освіти і науки України, Державною фіскальною службою України, Статуту Університету.

Продовжуючи багаторічні традиції колективу навчального закладу, в Університеті здійснюється підготовка фахівців за європейськими орієнтирами у тісному поєднанні з науковими дослідженнями.

Сьогодні Університет ДФС України – заклад вищої освіти IV рівня акредитації, сучасний освітній та науковий центр, що динамічно розвивається. Університет є базовим навчальним закладом Державної фіскальної служби України.

Орієнтований на європейські стандарти освіти, Університет має у своєму складі сім навчально-наукових інститутів, факультет підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікацій працівників податкової міліції, Науково-дослідницький інститут фіскальної політики, наукову бібліотеку, два Навчально-наукових центри і шість філіалів Навчально-наукових інститутів і містах: Вінниця, Кам'янець-Подільський, Сторожинці, Хмельницькому та Житомирі.

За всіма напрямками та спеціальностями в Університеті у 2017-2018 навчальному році вищу освіту здобуло 6128 студентів за 13 спеціальностями. Всього майже за сторічну історію діяльність навчального закладу тут підготовлено понад 100 тисяч фахівців із вищою освітою та середньою спеціальною освітою, які успішно працювали і працюють, практично, в усіх галузях народного господарства нашої держави. Понад 60% з них працювали чи працюють у податковій чи митній службах держави.

Сьогодні освітній процес в Університеті забезпечують: 450 науково-педагогічні працівники, які об'єднані у 36 кафедр, на яких працюють 66 докторів наук, 306 кандидатів наук, 57 професорів та 215 доцентів. У складі науково педагогічних працівників є один член-кореспондент Академії правових наук України, 8 заслужених юристів України, 5 заслужених діячів науки та техніки України, 1 заслужений економіст України, 3 заслужених працівники культури України, 12 майстрів спорту України, тощо.

В Університеті ефективно діє відділ докторантури, аспіранти (ад'юктури), що сприяє успішному вирішенню питання поповнення науково-педагогічного складу висококваліфікованими кадрами і на сьогодні день майже 84% викладацького складу мають вчені ступень та звання, що позитивно впливає на якість підготовки фахівців і розвиток вузівської та галузевої науки.

В Університеті створені належні умови для навчання і всебічного розвитку студентської молоді та творчої праці науково-педагогічних працівників і співробітників.

Візитною карткою Університету є культурно-мистецький центр «Сузір'я» із його творчими колективами 5 творчих колективів мають звання народних. Вони були переможцями Республіканських та Міжнародних конкурсів народної творчості.

На базі університетського навчально-спортивного оздоровчого комплексу створені сприятливі умови для знань фізичним вихованням та спортом.

Курівництво Університету і Навчально-наукових інститутів приділяють велику увагу співпраці із зарубіжними навчальними закладами та пріоритетним напрямкам міжнародної діяльності по забезпеченню якості інтернаціоналізованої освіти, заохочення студентів до участі в міжнародних програмах, проектах, науково-дослідницькій діяльності, тощо

Готуючись до 100-річного ювілею навчального закладу в Університеті створений оргкомітет і затверджено план заходів з даного питання.

Запрошуємо колишніх викладачів, співробітників і випускників навчального закладу попередніх років та студентів і працюючих в Університеті до участі у підготовці та відзначенні ювілею навчального закладу.

**П.В. Пашко, ректор Університету ДФС України,
доктор економічних наук, професор, заслужений
діяч науки і техніки України**

УДК 330.341.1:332.1

Вергелюк Ю. Ю., Бур І. С., Кобзар І. А.

ІНВЕСТИЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

У статті проаналізовано основні показники, які впливають на інвестиційний потенціал країни. Проведено дослідження сучасного стану інвестиційної діяльності в розрізі областей України, виокремлено ряд проблем, що перешкоджають ефективній інвестиційній діяльності та запропоновано шляхи їх вирішення. На підставі проаналізованих даних зроблено висновки щодо можливих напрямів подальшого підвищення інвестиційного потенціалу України.

Ключові слова: *інвестиційний потенціал, інвестиційна привабливість, капітальні інвестиції, прямі іноземні інвестиції.*

Вергелюк Ю. Ю., Бур І. С., Кобзарь І. А.

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ РЕГИОНОВ УКРАИНЫ

В статье проанализированы основные показатели, которые влияют на инвестиционный потенциал страны. Проведено исследование нынешнего состояния инвестиционной деятельности в разрезе областей Украины, выделены ряд проблем, препятствующих эффективной инвестиционной деятельности и предложены пути их решения. На основании проанализированных данных сделаны выводы относительно возможных направлений дальнейшего повышения инвестиционного потенциала Украины.

Ключевые слова: *инвестиционный потенциал, инвестиционная привлекательность, капитальные инвестиции, прямые иностранные инвестиции.*

Vergelyuk Y.Y., Bur I. S., Kobzar I. A.

INVESTMENT POTENTIAL OF THE REGIONS OF UKRAINE

In the article has been made analyze the main indicators affecting the investment potential of the country. There has been made the research current state of the investment process in the context of the regions of Ukraine, a number of problems are highlighted. A circle of problems present impending effective investment activity and ways of their decision are offered. Based on the data of analyze there has been made the conclusion about possible directions of further increase of investment potential of Ukraine.

Keywords: *investment potential, investment attractiveness, capital investments, direct foreign investment.*

Постановка проблеми. У сучасних умовах політичної та фінансово-економічної криз в Україні основою відновлення стабільного функціонування та розвитку економіки є реалізація наявного інвестиційного потенціалу, що стає можливим за умови реалізації дієвої та ефективна інвестиційної політики уряду. Збільшення обсягів інвестування у різні види економічної діяльності, вирівнювання диспропорцій інвестиційної активності у регіонах, та як результат – створення сприятливого інвестиційного клімату країни є надзвичайно важливим та актуальним питанням, яке потребує наукового та практичного вивчення.

Інвестиційний потенціал України на тлі глобалізації та інтелектуалізації світової економіки є значною мірою нереалізований, проте має потужні передумови до розвитку. Класичні складові інвестиційної привабливості регіонів України потребують вдосконалення. Бюрократизація бізнес-процесів, адміністративні та регуляторні перешкоди, корупційні елементи та кризові явища макросередовища відштовхують інвесторів, що не дозволяє економіці розвиватися.

У зв'язку із цим особливої актуальності набувають питання, пов'язані з вивченням умов створення сприятливого інвестиційного клімату як країни, так і окремих регіонів, підвищення рівня їх інвестиційної привабливості, залучення інвестицій та ефективна реалізація їх інвестиційного потенціалу, а також розширення та поглиблення євроінтеграційних інвестиційних зв'язків. Створення вигідних умов для капіталовкладень у нашу країну є актуальною проблемою, яка потребує негайного вирішення, адже приплив коштів в українську економіку дасть поштовх до її подальшого відновлення та розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Оцінювання інвестиційної привабливості та інвестиційного потенціалу на мезорівні були предметом дослідження вітчизняних та зарубіжних учених, зокрема: І. Бережної, Н. Давиденко, А. Жулавського, М.Кужелева, І. Лукаш, О. Луціва, О. Озімчук, С. Сілюкової, Л. Сімків та ін. Значний внесок у дослідження інвестиційного процесу на регіональному рівні зробили багато учених, серед яких на особливу увагу заслуговують праці: І. Бланк, М. Бутко, А. Переседи.

Проте, незважаючи на велику кількість наукових праць, дане питання та його окремі структурні частини залишаються недостатньо вивченими. Зважаючи на динамізм умов розвитку інвестиційної діяльності, потребують нових наукових бачень питання:

- визначення сутності поняття «інвестиційний потенціал»;
- оцінки існуючих тенденцій надходження капітальних та прямих інвестицій в економіку України за регіонами;
- виявлення негативних факторів впливу на реалізацію інвестиційного потенціалу регіонів держави;
- побудови ефективних методів реалізації інвестиційного потенціалу регіонів України.

Мета статті. Виявлення особливостей та сучасних тенденцій

формування інвестиційного потенціалу регіонів України та розробка пропозицій щодо його підвищення.

Виклад основного матеріалу. Дослідження практичних засад реалізації інвестиційного потенціалу регіонів вимагає теоретичного обґрунтування сутнісних аспектів даного поняття. У науковій літературі поняття «інвестиційний потенціал» почало активно використовуватись лише в кінці 1970-х років, але і до сьогодні не існує його єдиного бачення. З метою висвітлення авторського бачення «інвестиційного потенціалу» варто зупинитися на вже наявних підходах до визначення даного поняття.

Інвестиційний потенціал можна вивчати на рівні підприємства, галузі, регіону, країни. На думку Бережної І. Ю. інвестиційний потенціал є відповідним чином організована динамічна, взаємопов'язана сукупність інвестиційних ресурсів власне підприємства та інвестиційних ресурсів, залучених ззовні, що перебувають у його розпорядженні та можуть бути за певних умов задіяні в інвестиційній діяльності з метою досягнення стратегічних і тактичних цілей підприємства у майбутньому, враховуючи при цьому стан і характеристики макроекономічного середовища, в якому безпосередньо функціонує підприємство [1, с. 254].

Сілюкова С. М. визначає інвестиційний потенціал як сукупність коштів населення, підприємств, держави та нерезидентів, які потенційно можуть бути використані для здійснення інвестиційної діяльності (розглядатися як інвестиційні ресурси) [2, с. 141].

Інвестиційний потенціал – це здатність реалізувати сукупність інвестиційних можливостей щодо генерування додаткових потоків капіталу, завдяки мобілізації наявних ресурсів з метою підвищення ефективності діяльності підприємства, країни, регіону тощо.

Сучасні процеси економічного розвитку, такі як глобалізація, формування «нової економіки», зумовлюють підвищення ролі регіонів

окремих держав у системі національного, так і світового господарства. Інвестиційний потенціал регіону – це засіб мобілізації усіх можливих джерел, що визначає здатність регіону формувати, оптимально розміщувати та ефективно використовувати інвестиційні ресурси території [3, с. 73].

Варто відзначити, що поняття «інвестиційний потенціал регіону» тісно пов'язане із можливостями успішної реалізації інвестицій. Саме тому, з однієї сторони є досить абстрактним та неточним, з іншої – може бути оцінений на основі уже реалізованих там інвестицій (якщо припустити, що усі інвестори зважають на умови). Саме це твердження дозволяє оцінити наявний інвестиційний потенціал регіонів України.

Соціально-економічний стан областей України характеризується проявами гострих кризових явищ, виникнення та розвиток яких обумовлені не лише зовнішніми викликами та несприятливими макроекономічними тенденціями, а значною мірою – негативними наслідками реструктуризації промислових підприємств, військовим конфліктом на сході держави та політичною кризою [4, с. 431].

У зв'язку з цим, збільшення обсягів вітчизняних та іноземних інвестицій є важливою передумовою поступового відновлення економічного зростання шляхом формування сприятливого інвестиційного клімату в Україні, який забезпечить належні нормативно-правові гарантії іноземним і вітчизняним інвесторам, сприятливі умови для розвитку підприємництва.

Через нерозвиненість фондового ринку в Україні більшість інвестицій здійснюється у капітальній, а не у фінансовій формі, що підтверджується структурою капітальних інвестицій в економіку України протягом останніх шести років (рис. 1).

Капітальні інвестиції є тим показником, який найбільш повно й достовірно характеризує потенціал зростання економіки на найближчу перспективу. Обсяги капітальних інвестицій мають довготерміновий вплив на

розвиток як галузей, так і регіонів держави. У період 2012-2017 рр. спостерігається поступове збільшення обсягів капітальних інвестиційних потоків в економіку України.

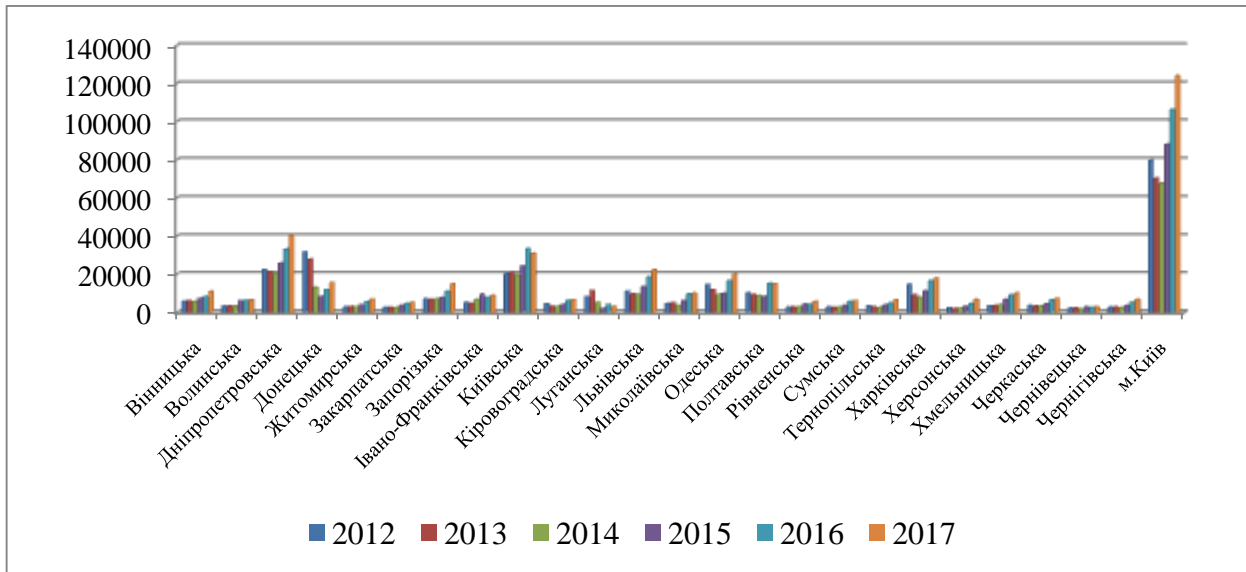


Рис. 1. Капітальні інвестиції в розрізі регіонів України у 2012-2017 рр. (станом на кінець періоду, млн. грн.) (без тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим та м. Севастополя, за 2014-2017 рр. – також без частини зони проведення антитерористичної операції).

Джерело: складено автором на основі [5].

Так, загальний обсяг капітальних інвестицій у 2017 році зріс майже у 1,52 рази у порівнянні з 2012 роком і становив 412 812,7 млн. грн. При цьому слід зазначити, що, не зважаючи на позитивні загальні тенденції, кожен регіон має свої соціальні, природні, транспортні, географічні та інші особливості, які мають вплив як на економічний розвиток, так і на процес формування та використання інвестиційного потенціалу держави.

Аналіз показників капітальних інвестицій за регіонами України у 2012-2017 роках свідчить, що їх найбільший обсяг зафіксовано у 2012 році (майже 30%) і сконцентровані вони у м. Києві (79614,2 млн. грн.), а також Донецькій (31722,9 млн. грн.), Дніпропетровській (22509,3 млн. грн.) та Київській (20367,8 млн. грн.) областях.

В той же час, найменші обсяги інвестиційних потоків було направлено в м. Севастополь (2104,6 млн. грн.), Чернівецьку (2229,3 млн. грн.),

Херсонську (2436,7 млн. грн.) області. У 2017 році їх найбільша кількість (більше 30%) була сконцентрована у м. Києві (124174,7 млн. грн.), а також Дніпропетровській (40274,4 млн. грн.) та Київській (31019,9 млн. грн.) областях, тоді як найменшими розмірами інвестиційних потоків притаманні Чернівецькій (2836,2 млн. грн.), Луганській (3044,6 млн. грн.), Закарпатській (5256,5 млн. грн.) областях.

Диспропорції інвестиційної активності та капітального інвестування зумовлені різною інвестиційною привабливістю регіонів України. Рівень розвитку інфраструктури регіону майже повністю визначає можливості залучення інвестицій, що й визначило сучасні тенденції.

Для оцінки інвестиційного потенціалу регіонів України необхідно здійснити аналіз надходження прямих інвестицій у розрізі регіонів, що у більшій мірі ілюструє стан інвестиційної привабливості для іноземного інвестора. Дані діаграми (рис. 2) відображають динаміку надходження прямих інвестицій в економіку держави в розрізі регіонів України.

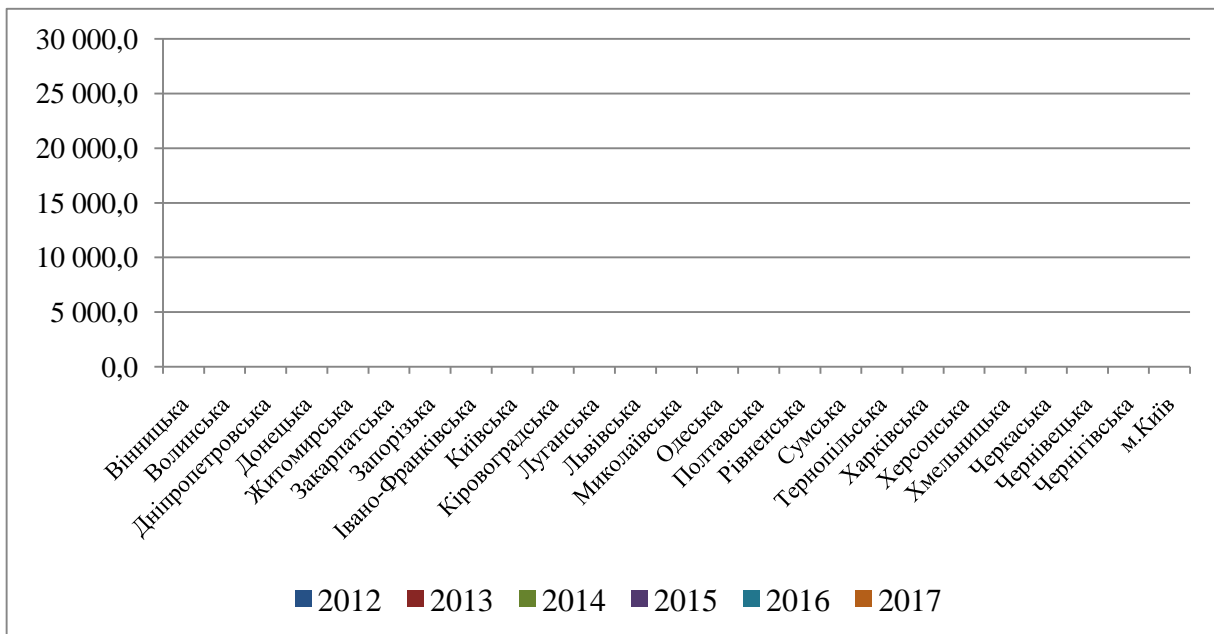


Рис. 2. Прямі інвестиції в Україні в розрізі регіонів у 2012-2017 рр. (станом на кінець періоду, млн. дол. США)(без тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим та м. Севастополя, за 2014-2017 рр. – також без частини зони проведення антитерористичної операції)

Джерело: складено автором на основі [5].

При визначенні інвестиційно привабливих регіонів на особливу увагу заслуговують інвестиції за рахунок коштів іноземних інвесторів, найбільш поширеною і бажаною для приймаючої сторони формою прояву яких є прямі іноземні інвестиції (ПІІ).

Так, обсяги прямих інвестицій в економіку України за 2012-2017 роки зменшились більш як у 1,32 рази (з 51705,3 млн. дол. США у 2012 р. до 39144,0 млн. дол. у 2017 р.). Проте, їх розміщення в регіонах України суттєво диференціюється. Зокрема, найбільшу частину прямих інвестицій у 2012 році було залучено у регіони із найбільшим рівнем виробництва та науковим потенціалом – у м. Київ (23998,6 млн. дол.), а також у Дніпропетровську (9880,1) та Донецьку (3566,7 млн. дол.) області.

Найменші вкладення у 2012 році спостерігалися у Тернопільській (63,9 млн. дол.), Чернівецькій (64,2 млн. дол.) та Кіровоградській (90,9 млн. дол.) областях. У 2017 році найбільшу частку прямих інвестицій в економіку України становили: м. Київ (23103,4 млн. дол.) та Дніпропетровська область (3815,5 млн. дол.). Найменшими надходження прямих інвестицій були у Тернопільській (45,0 млн. дол.), Чернівецькій (57,7 млн. дол.) та Кіровоградській (68,3 млн. дол.) області.

Високий показник інвестиційної привабливості м. Києва пояснюється його статусом фінансового центру країни, а диверсифікованість економіки міста дозволяє щороку залучати значні обсяги закордонних інвестицій. Лідируючі позиції Дніпропетровської та Донецької областей (до 2016 р.) пояснюються значними капіталовкладеннями у промислові об'єкти регіонів, яких не вистачає у областях з найменшими вкладеннями.

Розмір прямих іноземних інвестицій свідчить про розкритий інвесторами економічний потенціал регіону. Цей потенціал є фактором інвестиційної привабливості регіону. Крім цього, ПІІ покращують якість ділового середовища, посилюючи ринкову конкуренцію та стимулюють

підвищення продуктивності праці. Зростання рівня конкуренції є одним із чинників зменшення загального рівня виробничих затрат на ринках окремих видів продукції [6, с. 107].

Приймаючи рішення про розміщення виробництва в тій чи іншій країні інвестор, насамперед, оцінюється її потенційний інвестиційний ринок. Міжнародні агентства в якості ключового параметру використовують макроекономічний показник валовий внутрішній продукт (ВВП) [7, с. 224-225]. У зв'язку з цим, постає необхідність порівняння величини ВВП з розмірами капітальних і прямих іноземних інвестицій (рис. 3).

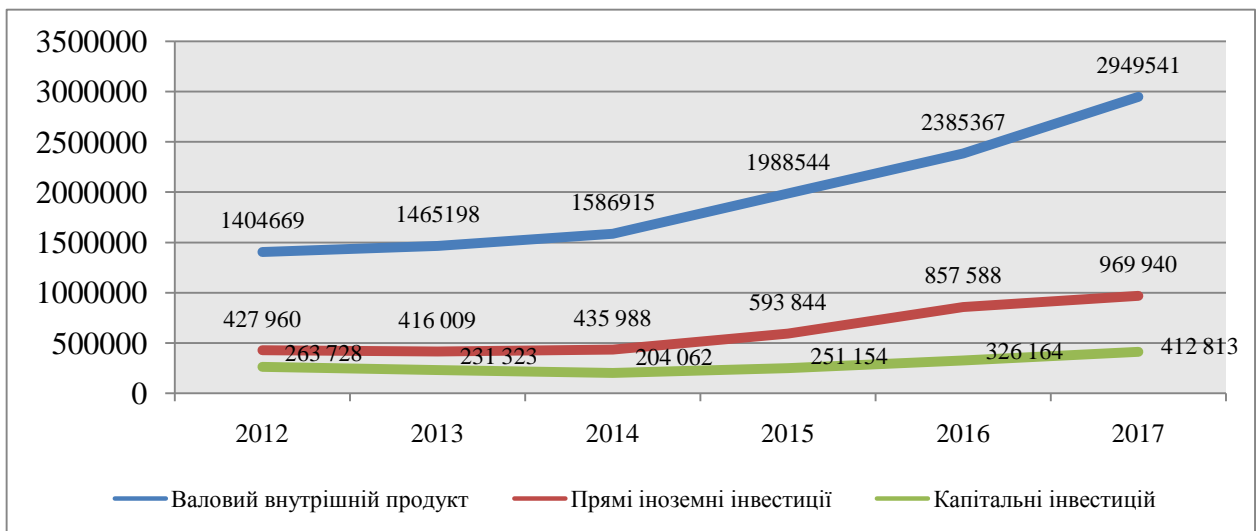


Рис. 3. Динаміка валового внутрішнього продукту, прямих іноземних та капітальних інвестицій в економіці України протягом 2012-2017 рр. (станом на кінець періоду, млн. грн.) (без тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим та м. Севастополя, за 2014-2017 рр. – також без частини зони проведення антитерористичної операції)

Джерело: складено автором на основі [5].

Так, згідно із даними, зображених на рис. 3, із 2012 до 2014 року питома вага прямих інвестицій в загальній сумі ВВП зменшилась з 30,47% до 27,47% відповідно, але збільшилася до 32,88% у 2017 р. Питома вага капітальних інвестицій в загальній сумі ВВП мала тенденцію до зменшення з 18,78% у 2012 р. до 12,63% у 2015 р., а у 2017 р. дещо зросла – 14,00%. Також, можна спостерігати більший темп росту ВВП, ніж прямих та капітальних інвестицій

протягом досліджуваного періоду.

Таким чином, дослідження нинішнього стану інвестиційної діяльності в розрізі областей України свідчить про існування міжрегіональної асиметрії у територіальному розподілі інвестиційних ресурсів.

З метою реалізації інвестиційного потенціалу регіонів України виникає потреба у поступовому позбавленні негативних явищ у економічній та політичній системах держави, яким на сьогодні притаманні такі риси:

- низька прогнозованість результатів інвестиційної діяльності;
- високий рівень корупції;
- нестабільність правового та політичного середовища;
- бюрократичні бар'єри ведення бізнесу;
- відсутність податкових стимулів;
- несприятливі макроекономічні умови.

Такі перепони є досить вагомими стримуючими факторами реалізації інвестиційного потенціалу регіонів, що особливо актуалізується в час фінансово-економічної кризи .

Формування позитивного інвестиційного іміджу, популяризація інвестиційного потенціалу областей України передбачають такі шляхи досягнення:

- проведення активної інформаційної політики щодо інвестиційного потенціалу регіонів;
- висвітлення позитивного досвіду інвестиційної діяльності на семінарах, конференціях, виставках, інвестиційному порталі;
- проведення заходів, спрямованих на поглиблення міжнародного співробітництва;
- забезпечення максимального сприяння реалізації інвестиційних проектів тощо.

Варто погодитися із думкою Лукаш І. М., що до визначення факторів

підвищення рівня інвестиційного потенціалу регіонів України, серед яких є покращення управління інвестиційною діяльністю на рівні регіонів, яке здійснюється за двома напрямками:

- шляхом розвитку ринкової інфраструктури, підвищення рівня заробітної плати, рівня зайнятості економічно активного населення, покращення соціальної ситуації, розширення доступу до перспективних ринків збуту продукції, підготовка високопрофесійних кадрів та (інформаційна) модернізація виробничого потенціалу;

- за допомогою оптимального регулювання обсягів централізованих капіталовкладень в економіку регіону [8, с. 112].

Спіфанова М. І. з метою поліпшення інвестиційного потенціалу регіонів України рекомендує місцевим органам влади працювати за наступними напрямками:

- підвищення ефективності роботи місцевих органів влади;
- захист прав власності;
- запровадження механізму акумулювання вільних коштів, зокрема у венчурних фондах;
- створення системи страхування інноваційних ризиків;
- акумуляція коштів населення у рамках систем соціального та пенсійного страхування та їх спрямування на довгострокове кредитування інвестиційної діяльності;
- посилення інвестиційної активності населення та забезпечення гарантованого захисту їхніх заощаджень [9, с. 92].

Також важливо розвивати взаємозв'язки між місцевими підприємствами та іноземними інвесторами, сприяти об'єднанню економічних суб'єктів у ланцюги постачань і вироблення кінцевої продукції на регіональному рівні шляхом сприяння відкриттю їх представництв закордоном, проведення презентацій економічного, агропромислового,

природного, культурного та промислового потенціалу областей та розповсюдження інформації про зовнішньоекономічний потенціал регіонів серед дипломатичних представництв України. Такий підхід заохочуватиме товарообіг у межах області, сприятиме розвитку попиту й регіонального ринку, забезпечуватиме випуск продукції з більшою доданою вартістю і може виступити фактором, який сприятиме активізації регіональної економіки.

Висновки. Отже, низький рівень інвестування в регіонах за наявності значного інвестиційного потенціалу вимагає уваги до можливих шляхів його реалізації. Проведений аналіз показників інвестиційної активності в регіонах України дав змогу виявити диспропорції, а також констатувати негативний вплив кризових явищ в економіці на реалізацію інвестиційного потенціалу. У зв'язку з цим, з метою подолання проблеми реалізації інвестиційного потенціалу областей необхідно вдатися до дій, які б активізували даний процес та мінімізували ризики інвесторів, а саме: проводити заходи у регіонах, спрямовані на активізацію міжнародного співробітництва, покращувати управління інвестиційною діяльністю за допомогою оптимального регулювання обсягів капіталовкладень, впроваджувати механізми акумулювання вільних коштів та ін. Реалізація зазначеного сприятиме ефективному розвитку регіонів та активізує інвестиційну активність. Подальше налагодження відносин міжнародного співробітництва, зростання надходження інвестицій дозволять більш ефективно й оперативно вирішувати проблеми соціально-економічного розвитку регіонів України та підвищуватиме інвестиційний клімат в цілому.

Список джерел:

1. Бережна І. Ю. Теоретико-економічні підходи до обґрунтування змісту інвестиційного потенціалу / І. Ю. Бережна // Держава та регіони. Серія «Економіка та підприємництво». – 2010. – № 6. – С. 253-258.
2. Сілюкова С. М. Розвиток інвестиційного потенціалу регіону як

об'єкт державного регулювання / С. М. Сілюкова // Публічне управління: теорія та практика: збірник наукових праць Асоціації докторів наук з державного управління. – Х.: Вид-во «ДокНаукДержУпр». – 2013. – Січень. – Вип. 1 (13). – 184 с.

3. Жулавський А. Ю., Кобушко Я. В. Фактори відтворення інвестиційного потенціалу регіону // [Електронний ресурс] А. Ю. Жулавський, Я. В. Кобушко Економічний простір. – 2010. – №7. – С. 70-77. – Режим доступу: http://repository.kpi.kharkov.ua/bitstream/KhPI-Press/24187/1/vestnik_KhPI_2010_7_Zhulavskiy_Investytsiyniy.pdf.

4. Сімків Л. Є. Стан інвестиційної активності в регіонах України / Л. Є. Сімків // Економіка і суспільство. – 2016. – Вип. №2. – С. 430-435.

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

6. Луців О. В. Напрями формування інвестиційного потенціалу регіонів України / О. В. Луців // Фінансовий простір. – №1 (13). – 2014. – С. 106-111.

7. Озімчук О. В. Вплив інвестицій на економічний розвиток України / О. В. Озімчук // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – Вип. 6. – С. 224-228.

8. Лукаш І. М. Інвестиційний потенціал регіонів України: основні фактори формування та використання / І. М. Лукаш // Матеріали IV Міжнародної науково-практичної конференції «Регіональний розвиток України: проблеми та перспективи», КНЕУ, квітень 2017 р. – С. 106-112.

9. Давиденко Н. М. Оцінка інвестиційної привабливості регіону в умовах сучасних викликів / Н. М. Давиденко // Економічний форум. – 2017. – №2. – С. 86-93.

10. Кужелев М.А. Управление инвестиционным потенциалом предприятия в контексте бюджетного регулирования инновационного развития Украины / М.А. Кужелев, М.О. Житарь // Економіка і суспільство. - 2016. - Випуск 4. - С. 302-307

***Вергелюк Юлія Юріївна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансових ринків Університету державної фіскальної служби України (м. Ірпінь).*

***Бур Ірина Сергіївна, Кобзар Інна Анатоліївна** – здобувачі вищої освіти ННІ фінансів, банківської справи Університету Державної фіскальної служби України (м. Ірпінь).*

УДК: 378.14:33

Грушева А. А.

ПІДГОТОВКА УПРАВЛІНСЬКИХ КАДРІВ У СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНОЇ ОСВІТИ

У статті розглядаються особливості професійної підготовки управлінських кадрів в системі вищої економічної освіти, формулюються особливості, проблеми та завдання, які необхідно вирішити, характеризуються педагогічні умови, пропонуються методичні рекомендації професійного навчання майбутніх керівників в сфері економічної зайнятості. Рекомендований методологічний сервіс – як методологічна діяльність викладачів в процесі професійного навчання студентської молоді до їх майбутньої управлінської діяльності.

Ключові слова: *система управління, управлінські кадри, менеджер, керівник, професійна підготовка, економічна освіта.*

Грушева А.А.

ПОДГОТОВКА УПРАВЛЕНЧЕСКИХ КАДРОВ В СИСТЕМЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ

В статье рассматриваются особенности профессиональной подготовки управленческих кадров в системе высшего экономического образования, формулируются особенности, проблемы и задачи, которые необходимо решить, характеризуются педагогические условия, предлагаются методические рекомендации профессионального обучения будущих руководителей в сфере экономической занятости. Рекомендуемый методологический сервис – как методологическая деятельность преподавателей в процессе профессионального обучения студенческой молодежи к будущей управленческой деятельности.

Ключевые слова: *система управления, управленческие кадры,*

менеджер, руководитель, профессиональная подготовка, экономическое образование.

Hrusheva A.A.

PREPARATION OF MANAGEMENT TRAINERS IN THE SYSTEM OF "ECONOMIC EDUCATION"

The peculiarities of professional training of management personnel in the system of higher economic education are considered in the article. Specific features, problems and tasks that need to be solved, pedagogical conditions are described, methodical recommendations of professional training of future managers in the field of economic employment are proposed. Recommended methodological service - as a methodological activity of teachers in the process of professional training of student youth for future management activities.

Keywords: *management system, managerial personnel, manager, manager, vocational training, economic education.*

Постановка проблеми. Практика підготовки управлінських кадрів в системі вищої економічної освіти, не нова. Зараз в Україні налічується близько з 287 закладів вищої освіти III-IV рівнів акредитації, з них в понад 240-ка навчають менеджерів та в понад 60-ти публічному управлінню і адмініструванню [1].

Інтерес до професії менеджера студентська молодь пояснює як: розширення діапазону можливостей при влаштуванні на роботу; швидке реагування на зміни щодо потреби конкретної професії та кваліфікації в суспільстві; здатність управляти собою; умінню налагодити групову роботу, чіткі цінності та особисті цілі, навички вирішення проблем, прийняття рішень, розуміння особливостей управлінської праці; кар'єрний ріст, покращення власного добробуту тощо [2, с. 159].

Це закономірно, адже кожен з нас живе в системі управлінських і

організаційних відносин, які стають дедалі все складнішими, і ніякий минулий досвід окремого керівника або цілої організації не може бути адекватний тим різноманітним і неординарним управлінським ситуаціям, які потребують визначення стратегії реагування або прийняття єдино правильного рішення [3]. Тому особливої актуальності набувають доробки стосовно такої професійної підготовки в системі економічної освіти, яка б дозволила випускникам ще в процесі професійної підготовки будь-якої галузі знань та спеціальності вивчати методологію сучасного управління, компетенції успішного менеджера, формування здатностей, ділових та особистісних якостей лідера, бути мобільними та конкурентоспроможними на ринку праці, використовуючи свій потенціал в професійному, особистісному та, зрештою, в соціально-економічному розвитку суспільного життя країни.

Відтак, потреба в підготовці управлінських кадрів нового покоління в системі економічної освіти визначається зростанням складності структури сучасної української економіки, необхідністю підвищення соціальної відповідальності управителів різних рівнів, адаптацією вітчизняного підприємництва, бізнесу та освіти до високих соціально-економічних європейських стандартів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Наукова полеміка щодо управління та підготовки управлінських кадрів завжди була і є активною серед науковців. Її важливі аспекти висвітлено в наукових працях Г. Алтухової, М. Вандер-Венде, В. Гриненка, Н. Ничкало, Проблеми професійної підготовки фахівців у галузі управління досліджують філософи (Т. Бірюкова, Н. Лукашевич, І. Ходикіна), психологи (О. Гринчук, С. Дубов, І. Єлісеєва, Б. Жиганов), педагоги (О. Капітанець, Л. Петренко, Н. Житник), економісти (М. Кужелєв, А. Мазаракі, Т. Федак). Питання підготовки менеджерів в економічних вищих навчальних закладах висвітлено в працях вітчизняних і зарубіжних учених О. Аксьонової, Л. Паращенко, С. Тарасової.

Формування управлінської компетентності було предметом дослідження в працях В. Бондаря, Р. Вдовиченко, А. Грушевої, Г. Єльнікової та інших.

Мета статті. Аналіз стану та удосконалення методології професійної підготовки управлінських кадрів у системі економічної освіти.

Виклад основного матеріалу. Особливості соціально-економічного розвитку України зумовлено розвитком ринкових відносин, новими поглядами на якість і рівень життя, економічною та соціокультурною інтеграцією в європейське і міжнародне товариство. Це не може не впливати на розвиток управлінських кадрів, здатних адекватно реагувати на ці зміни.

Реалії сучасної управлінської практики констатують розрив між:

- фактичними вимогами ринку праці та професійною підготовкою управлінських кадрів, зокрема у системі економічної освіти;
- вимогами нормативних документів до методики формування професійної компетентності та готовності фахівців економічного напрямку до управлінської діяльності й інтеграції таких «споріднених» професій як економіст, фінансист, менеджер [2].

Стає очевидним, що без висококваліфікованих кадрів, з новим економічним і стратегічним мисленням, здатністю нестандартно вирішувати складні проблеми сьогодення важко подолати економічну кризу, зберегти незалежність, побудувати дійсно демократично-правову державу та вийти на рівень високорозвинутих країн. Саме компетентність вітчизняних менеджерів на всіх рівнях управління великою мірою впливає на основні напрямки економічного і соціального розвитку суспільства, від яких залежить економічна безпека кожного громадянина, його соціальна стабільність і ціннісна ідентичність [4].

Сьогодні для нашого суспільства характерною є ситуація, коли управлінці вищого державного рівня, не маючи науково обґрунтованої парадигми розвитку країни, достатньої управлінської компетентності,

лідерських і моральних якостей, користуючись перевагами привілейованого становища без зворотного зв'язку, щонайменше перетворюється на обмежену групу бюрократів і політичних демагогів. Така управлінська еліта, – як пише Г. Ашин, – піклується в основному про свої корпоративні інтереси, а не про розвиток основних етапів суспільного прогресу країни та її громадян [5, с. 1]. Автор таким чином, ймовірно наголошує про невміння більшості управлінців організувати діяльність людей з урахуванням їх здібностей, професійної компетентності, ділових та особистісних якостей, а також очевидний брак керівних кадрів, які були б здатні стати справжніми керівниками зі стратегічним мисленням.

Це повною мірою стосується і закладів вищої освіти, від яких залежить швидкість і темп соціально-економічних реформ у країні. Освіта органічно пов'язана із суспільним виробництвом, що забезпечує відтворення робітничого потенціалу держави та є одним з важливих чинників підвищення продуктивності праці й забезпечення випуску конкурентоспроможної продукції.

Підготовка сучасних управлінських кадрів вищої кваліфікації відповідно до вимог ринкового середовища потребує удосконалення змісту, форм і методів навчального процесу. Суспільству потрібен соціально мобільний фахівець, здатний професійно переміщуватись як угору по вертикальних ієрархічних сходинках у своїй галузі, так і по паралелі — із однієї галузі до іншої. Тому треба погодитися, такі фахівці повинні володіти комплексом професійних знань, умінь та навичок, що відповідають інтенсифікації виробництва, передовим досягненням науки і техніки. Вони повинні бути здатними творчо вирішувати сучасні проблеми сьогодення, брати на себе роль лідера, вести за собою інших. Безперечно, такі знання і здатності формуються в інтегральному, міждисциплінарному взаємозв'язку нормативного та варіативного компонентів змісту професійної підготовки,

тому зміст такого навчання має бути модернізованим відповідно до вимог часу.

Щоб підготувати нове покоління управлінських кадрів у системі економічної освіти, доцільно створити систему, в якій будуть діяти: соціальний відбір тих, хто має здібності до управління, підготовка і перепідготовка менеджерів, вивчення і розповсюдження передового досвіду, застосування досягнень управління на практиці. На відміну від підготовки спеціалістів інших, вузькоспеціалізованих професій, підготовку сучасних управлінців раціональніше здійснювати на міждисциплінарній основі. Як зазначалося вище це дає можливість диференційовано підходити до навчального матеріалу, пропонованого до вивчення, обирати ті аспекти, які дійсно навчають майбутнього управлінця володіти економічною ситуацією, ухвалювати правильні рішення в умовах невизначеності, обмежених ресурсі, конфліктних ситуаціях, бути стабільним працездатним.

Ці вимоги зумовлюють необхідність зростання професійних знань з дисциплін управлінського циклу: менеджменту, психології, конфліктології та ін. Тому і заклади вищої освіти повинні адекватно реагувати на соціальне замовлення, сприяти формуванню творчої особистості фахівця в різних галузях національної економіки, активізації його навчально-творчої діяльності [6].

У цьому аспекті варто наголосити, що формування економіко-управлінського мислення є важливою складовою навчально-виховного процесу, як системи цілеспрямованого впливу на майбутнього фахівця з метою формування в неї високої культури економічного поведіння та гуманістичного світогляду [4].

Для формування такого світогляду цінним є діалогічність навчання, а саме створення таких навчальних ситуацій, які сприяють розвитку рефлексії студента, усвідомленню себе особистістю суспільно корисною і соціально

відповідальною, носієм загальнолюдських цінностей з високою економічною культурою та економічною свідомістю. Однак реалії сьогодення (високий рівень, безробіття, корупція, байдужість, жорстокість тощо) не завжди є хорошим прикладом для наслідування. Зміст виховання економічної культури розкривається у формуванні атомічної психології, високій культурі самої поведінки, а не теорії.

Багато філософів визначають свідомість як диво з див світобудови, як великий милостивий дар людині, бо лише у свідомості вона дана сама собі як «я», спрямоване до вершин духовного буття, піднесеної любові і дружби, співчуття і радості тощо. [4].

Економічна свідомість піддає дійсність емоційній оцінці, забезпечує економічну діяльність – у попередньому проектуванні дій і передбаченні їх наслідків, контролюванні економічної поведінки і керуванні нею, у здатності людини справлятися в навколишньому матеріальному світі, у власному економічному житті [7, с. 14].

Так, економічна свідомість має складну структуру. В ній можна виділити визначені рівні: економічну психологію; повсякденну (емпіричну) свідомість; наукову (теоретичну) економічну свідомість. Так економічна психологія є емоційною сферою економічної свідомості і вольовою стороною економічної діяльності людей. Це відображення людською свідомістю економічної дійсності у формі почуттів і емоцій (настроїв, суджень, навичок, умінь, спрямованості, волі, звичок економічного поведіння). До економічної психології відносяться: настрої, риси характеру (господарність, дисциплінованість, відповідальність, ощадливість та ін.), індивідуальні звички тощо. Психологія людей головним чином складається внаслідок повсякденного сприйняття економічного життя. Повсякденна (емпірична) економічна свідомість є результатом відтворення людьми умов і відносин повсякденного економічного життя на роботі і побуті у вигляді визначених

поглядів, суджень, уявлень, ідей. Вона найчастіше сприймає лише зовнішню сторону об'єктивних економічних процесів[7]. Тому завдання економічного виховання полягає в підвищенні повсякденної свідомості особистості до рівня наукового. Наукова – в свою чергу є системним відображенням сутності і закономірностей розвитку економічного життя у формі економічних ідей, теорій, концепцій [7].

Отже, економічна свідомість – це особлива форма тривалої навчальної, виховної, психічної діяльності, орієнтована на відображення і перетворення економічної дійсності. Тому підготовка управлінських кадрів у системі економічної освіти – це справа не одного дня. З цією метою необхідними є: перезавантаження мислення, врахування суспільно-політичної динаміки та української ментальності в процесі діяльності, орієнтація на психологічні особливості вияву духовності в системі управлінської культури, формування професійної відповідальності тощо [3].

Ми погоджуємося з думкою Л. Лескової, яка констатує позитивним той факт, що до розв'язання зазначених вище проблем долучилась держава. Першочерговими на сьогодні є питання вирішення проблеми вдосконалення системи державного управління в інтересах людей через орієнтацію всіх державних структур на підвищення ступеня задоволення потреб громадян, тобто рівня їхньої самоорганізації в різних сферах життєдіяльності, парадигми освіти та економіко-управлінської поведінки соціуму відповідно до зовнішніх і внутрішніх трансформацій [3].

Якщо говорити про економіко-управлінську поведінку менеджера-економіста – то вона характеризується рівнем розвитку мислення, рівнем його відповідності, рівнем працьовитості, професійної майстерності, виробничих навичок і умінь, розумінням соціально-економічних аспектів й значущості різних сфер виробництва. Формування економіко-управлінського мислення припускає єдність освіти, навчання і виховання.

Закономірно, що економічна освіта потребує, насамперед, оволодіння системою суспільно-економічних знань і розвитку на їх основі самостійного управлінського мислення. Якщо одним з найважливіших завдань формування економіко-управлінського мислення на сучасному етапі є здатність мислити категорією «ефективність», зіставляти витрати і результати, розкривати і використовувати наявні резерви, то фактором формування економіко-управлінського мислення є економічна дійсність (практика господарювання, рівень життя людей, психологічний мікроклімат в колективі, особистий авторитет керівника та ін.). У зв'язку з цим варто домагатися реалістичної оцінки досягнутого, не перебільшуючи і не применшуючи його. При цьому бажано опиратися на реальні умови та ресурси, якими володіє підприємство [4].

Відомий французький спеціаліст у галузі менеджменту А. Файоль зазначав: «Керувати – означає «вести» підприємство до своєї мети, вишукуючи максимум можливостей із наявних ресурсів» [8].

За умов вищенаведеного, викладачі дисциплін економіко-управлінського циклу повинні: викликати у студентів зацікавленість до навчального предмету, надавати можливість самостійно і індивідуально вирішувати виробничі ситуації, виявляти ініціативні погляди на сучасні проблеми, розвивати у слухачів творчу активність. При цьому основне педагогічне завдання – сформувати спеціаліста-професіонала, того, хто раніше, глибше й далі за інших бачить, що необхідно зробити, знає, як це здійснити і швидше береться за справи. Той, хто цього навчиться, на ринку праці буде завжди на вищому професійному рівні у порівнянні з тими, хто цієї школи не пройшов. Тому вмілим і ефективним викладачем може бути лише той, хто сам веде експериментальну роботу, й не втратив зв'язку з виробництвом та практикою.

Наразі стає очевидним, що економіко-управлінське навчання – це

процес формування умінь, навичок, якими повинні володіти і керівники і фахівці у виробничій або обслуговуючій сферах. Насамперед, це вміння і навички: виконання управлінських функцій з планування, мотивації та контролю; прийняття науково обґрунтованих управлінських рішень; економічного аналізу господарської діяльності підприємств і організацій; визначення ефективності операційних систем; ефективного володіння комп'ютерними технологіями; оцінювання економічних стратегій, пошуку і використання науково-технічної інформації тощо.

Важливо відзначити, що економічні і управлінські знання найповніше реалізуються коли є мотивація зорієнтована особистими цілями тих хто навчається.

З метою виявлення інтересу студентів до вивчення навчальних дисциплін менеджського циклу (менеджмент, корпоративне управління, фінансовий менеджмент, управління якістю, кадровий менеджмент, міжнародний менеджмент тощо) було проведено анкетування за аналогією анкети Є. Іванченко [9]. Результати анкетування уможливили зробити висновки, що в студентів які отримують вищу економічну освіту ще до початку вивчення менеджерських навчальних дисципліни сформований інтерес та намірювання до управління в економічній сфері.

Так, знанням різних видів менеджменту та навичками управлінської компетентності у вищому навчальному закладі бажають оволодіти 73 % респондентів, 16 % вважають, що зможуть це зробити в процесі майбутньої менеджерської діяльності, а 11 % не вважають за потрібне оволодівати такими навичками [6, с. 133]. Тобто 89% опитаних мають намірювання в майбутньому реалізувати себе керівниками, управителями, підприємцями.

У наступному запитанні студентам було запропоновано оцінити значущість управлінської компетентності (УК) в діяльності економістів за такими рівнями: «дуже значуща», «значуща», «інколи значуща»,

«незначуща». Відповіді розподілились у такий спосіб (табл. 1).

Таблиця 1

Результати оцінювання рівнів значущості УК у майбутній економічній діяльності

Рівні оцінювання	Кількість студентів (%)
Дуже значуща	37
Значуща	59
Інколи значуща	4
Незначуща	0
Всього	100

З таблиці бачимо, що із числа опитаних немає жодного, хто вважав би управлінську компетентність незначущою, а знання технологій управління не важливими в процесі економічної підготовки.

Тож, нині нового змісту набувають вимоги до підготовки управлінських кадрів. Якщо раніше в процесі такої підготовки акцент робився на засвоєнні певної системи професійних знань, то сьогодні на першому плані завдання розвитку особистості працівника сфери управління в різних секторах національної економіки, відповідно до його індивідуальних якостей, формування гуманних засад професіоналізму, підвищення різних складових професійної компетентності, культури праці тощо. У зв'язку з цим, зміст підготовки управлінських кадрів економічного профілю має бути спрямований й на формування управлінської компетентності, а саме на розвиток таких її компонентів:

– мотиваційного, що спонукає особистість до управлінської діяльності, спрямовує її на успіх, на ефективний результат;

– когнітивного, що спрямований на оволодіння сукупністю науково-теоретичних та науково-практичних знань про управлінську діяльність взагалі;

– діяльнісного, що спрямований на оволодіння сукупністю управлінських навичок, умінь, які забезпечують процес здійснення управлінської діяльності й прийняття управлінських рішень; – особистісного, що спрямований на оволодіння сукупністю особистісних та професійно важливих якостей, які виявляються в індивідуальному стилі управління тощо [10].

Таким чином, в організаційному плані педагогічних умов необхідно, щоб сучасна освіта забезпечувала для професійної підготовки успішних управлінців ще й професорсько-викладацький склад. Важливим аспектом викладацької діяльності стає диференціація студентів як суб'єктів навчально-пізнавальної діяльності, що передбачає необхідність чітко визначити для кожного студента програму його навчальних дій, навчити його планувати та організовувати свою діяльність, сумлінно вчитися і вільно спілкуватися. Тобто викладач повинен володіти не тільки високими знаннями економічних дисциплін, а й належною педагогічною майстерністю – здатністю передавати знання, зацікавити, бажанню розвивати та розкривати потенціал студентської молоді, бути мобільним із студентами, орієнтуючи їх на довгострокові цілі, вивчення вітчизняного та зарубіжного передового досвіду, розширення і конкретизацію зв'язків між закладами вищої освіти і реальним бізнесом з погляду гармонізації системи [10].

Заслуговує на увагу і той факт, що студенти завжди прихильно ставляться до творчого педагога, який уміє зацікавити і спонукати до вивчення найскладнішої теми, дає можливість студентам брати участь у пошуку оптимальних варіантів розв'язання проблем, здобуття нових знань.

Доцільною, на наш погляд, є модель удосконалення освітніх форм, запропонована В. Колпаковим і О. Анісімовим, за якою педагог має володіти компетентністю в використанні таких технік, як діяльнісна (моделювання дії), моделювання рефлексії, психотехніка (моделювання психічного стану),

групо-техніка (моделювання входження у відносини з іншими і створення групової цілісності), соціотехніка (моделювання управління спільною діяльністю) [11, 12].

Однак, варто висвітлити й іншу сторону професійної підготовки управлінських кадрів у системі економічної освіти. Навчання в закладах вищої освіти перш за все асоціюється з тим, чого навчають студентів викладачі, що дасть молодій людині перебування в навчальному закладі, тобто навчання ототожнюється з викладанням. Проте не слід забувати, що навчання - це не зовсім те саме, що й викладання. Навчання – це не те, що викладач дає студенту, а те, що студент отримав від взаємодії з навчальним закладом у цілому, зокрема з викладачами та студентами. У процесі навчання студент змінюється внаслідок комплексної взаємодії з навчальним закладом. Відмінність між викладанням та навчанням притаманна будь-якому навчальному процесу. Наприклад, не все те, що викладач дає студенту, сприймається цим студентом повністю і приводить до тих змін у ньому, яких прагне досягти викладач. Викладання в навчальному процесі відіграє роль засобу. Справа в тому, що викладання відображає погляд викладача на явища і процеси, а навчання – погляд студента. Між цими поглядами є суттєва відмінність. Погляд викладача завжди ширший і глибший. Це погляд експерта. Його цікавлять не лише деталі самі собою, а як вони взаємодіють між собою. Він перебуває в полоні логіки предмета викладання, що для нього може перетворитися в самоціль.

Для студентського погляду характерні прагматичність, фрагментарність. Погляд викладача на предмет має переважно дедуктивний характер. Погляд студента має індуктивний характер. Якщо для викладача кожна частина предмета важлива як частина єдиного загального, то студентом кожна частина сприймається переважно з погляду того, чим вона є сама собою та що вона дає для розвитку його можливостей і здібностей.

Викладача цікавить логіка предмета, студента – складність сприйняття окремих частин предмета і необхідність їх для нього. Викладач вчить того, що він знає (не обов'язково повною мірою). Студенти навчаються переважно того, що їм невідомо, або того, чого вони не можуть і не вміють робити [13].

У розрізі порушеної теми професійної підготовки управлінців економічного спрямування вважаємо за необхідне черговий раз нагадати про загальні та спеціальні компетенції керівника, що посідають чільне місце в досягненні професійного успіху у майбутніх управлінців економічної сфери зайнятості (табл. 2).

Таблиця 2

Загальні та спеціальні компетенції керівника економічної сфери зайнятості економічної сфери зайнятості

Компетенції керівника			
Освітні або інтелектуальні	Особистісно-індивідуальні	Соціально-лідерські	Спеціальні компетенції в галузі професійних знань і навичок
Уміння працювати з різними джерелами інформації, приймати, зберігати, обробляти, поширювати і перетворювати інформацію, володіння не менше, ніж 1-2 іноземними мовами, інтелектуальна свобода особистості, інтелектуальна рефлексія, оволодіння логічними прийомами аналізу, синтезу, порівняння, узагальнення, систематизації, уміння ухвалювати рішення, прогнозувати результати, співвідносити результати дій з поставленою метою	Активність, протистояння стресу, прагнення до збереження здоров'я, незалежність націленість на результат, здібність до саморозвитку, впевненість у собі, врівноваженість, здатність управляти собою, організованість, емоційна культура	Стабільність у роботі, цілеспрямованість, воля, професійна спрямованість, уміння працювати в команді, діалоговий характер взаємодії, соціальна відповідальність, уміння виступати публічно, бачення нових цілей та ідей, ціннісна і комунікативна рефлексія	Знання об'єктів управління, креативність, критичність і системність мислення, уміння аналізувати невизначену ситуацію, дотримання етичних норм у ділових відносинах, широка зорієнтованість в економічних діях і аспектах управлінської діяльності виокремлення і розуміння головного і вторинного в ситуації, орієнтація поведінки на цінності буття, культури, соціально-економічної взаємодії, якість мислення, уміння управляти ризиком

Джерело: розроблено на основі[4].

З таблиці бачимо, що формування компетенцій залежить від того, наскільки якісним є навчально-виховний процес у закладах вищої освіти, як здійснюється контроль та моніторинг якості знань студентів. Ми одностайні з думкою А. Шегди, про необхідність розрізняти три основних групи знань і

навичок студента:

- концептуальні знання (теоретичні знання ринкових відносин, науково-технічних проблем, тенденцій соціально-економічного розвитку);
- навички міжособистісного спілкування;
- знання у професійній сфері [4].

За цим підходом, можна дійти висновку: знання сучасних управлінських кадрів мають бути системними (усвідомленими, повними, конкретними) і дієвими (приспособаними до практики). Таким чином, для успішної професійної підготовки управлінця економічної сфери треба пам'ятати, що ключові компетенції ввійшли до стандартів і є загальними. Кожний студент має брати участь у процесі проектування, формування змісту і контролю власної освіти, обирати додаткові компетенції, що реалізуються через варіативну складову навчального плану та дисципліни для додаткового вивчення. Між студентом і викладачем має бути встановлений зворотний зв'язок, за допомогою якого можна побачити рух і розвиток компетенцій студента. Результатом такого підходу до навчання стане здобуття цілісної соціально-професійної компетентності, яка дасть змогу майбутньому економісту успішно виконувати фінансово-аналітичні, виробничі завдання, взаємодіяти з людьми, здійснювати управлінські функції.

Висновки. Узагальнення наукових концепцій про сучасні особливості професійної економічної підготовки студентської молоді до управлінської діяльності вказує на те, що розв'язання проблем, з якими нині стикаються заклади вищої освіти, пов'язано з такими напрямками:

1. Навчання має здійснюватися через дії та інтерактивність, поєднання теорії та практики, впровадження ділових і рольових ігор, симуляцій.
2. Протягом навчально-виховного процесу має формуватися розуміння власної соціальної відповідальності.
3. Майбутній управлінець має навчитися визначати мету, місію

організації, усвідомлювати домінуючу роль цілей організації, фірми і принцип підпорядкування особистих цілей загальним, пріоритети в діяльності організації, вміння прогнозувати результати, делегувати повноваження підлеглим, координувати їх роботу, комунікативні зв'язки між ними.

4. Для подолання розриву між природно-технічною та гуманітарною культурою студентів вбачається необхідним залучати їх до вивчення спецкурсів і предметів за вибором, які поєднують економіку та гуманітарні науки; забезпечити гуманітарну зорієнтованість загальнонаукових і спеціальних дисциплін, формувати у майбутніх економістів з намірами реалізовувати себе й в якості керівників розуміння своєї економічної і соціальної місії в системі діяльності апарату управління [8].

На нашу думку, беззаперечним є той факт, що підготовка управлінських кадрів у системі економічної освіти повинна здійснюватися комплексно, інтегровано, паралельно із формуванням гармонійно розвинутої, освіченої, творчої, моральної, фізично здорової особистості.

Удосконалення професійної підготовки управлінських кадрів у системі економічної освіти потребує подальших досліджень і практичних апробацій ще в школах, вузах та подальший супровід їх професійного становлення і розвитку на практиці, в умовах післядипломної освіти.

Список джерел:

1. Вузи України [Електронний ресурс]. – Режим доступу/<https://www.nure.info/novosti/148-statistika-po-kolichestvu-vysshih-uchebnyh-zavedeniy-v-ukraine.html>. – Назва з екрана.
2. Грушева А. А. Формування управлінської компетентності бакалаврів економічних спеціальностей у процесі професійної підготовки: дис. ... канд. пед. наук : 13.00.04 / Грушева Алла Андріївна. – К., 2012. – 246 с.
3. Лєскова Л. Ф. Проблеми формування нової управлінської еліти в Україні [Електронний ресурс] / Ф. Лєскова Ф. Лєскова. – Режим доступу: <http://www.kbuara.kharkov.ua/e-book/tpdu/2015-1/doc/1/08.pdf> . – Назва з

екрана.

4. Концепція підготовки управлінських кадрів у системі вищої освіти [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.edudirect.net/sopids-622-3.html>. – Назва з екрана.
5. Ашин Г. К. Курс элитологии / Г. К. Ашин, Е. В. Охотский. – М. : ЗАО “Спортакадемпресс”, 1999. – 91 с.
6. Грушева А. А. Формування управлінської компетентності майбутніх економістів у процесі професійної підготовки: теорія і практика: монографія / А. А. Грушева. – Ірпінь: НУДПС України, 2015. – 242 с.
7. Бабосов О. М. Экономическая социология. / Бабосов О.М - М.: УП «Технопринт», 2004.
8. Шегда А. В. Менеджмент : учебник / Анатолий Васильевич Шегда . – 3-е изд., испр. и доп. – Київ : Знання, 2006 . – 645 с.
9. Іванченко Є. А. Формування професійної мобільності майбутніх економістів у процесі навчання у вищих навчальних закладах : дис. канд. пед. наук : 13.00.04 / Євгенія Анатоліївна Іванченко. – О., 2005. – 266 с.
10. Олійник В. В. Феномен формування управлінської еліти в парадигмі неперервної освіти / В. В. Олійник // Теорія і практика управління соціальними системами, 2013. – № 2. – С. 26–36
11. Колпаков В. М. Стратегический кадровый менеджмент / В. М. Колпаков, Г. А. Дмитренко. — К. : МАУП, 2005. — 744 с.
12. Анисимов О. С. Педагогическая деятельность: игротехническая парадигма: в 2-х т. / О. С. Анисимов. – М., 2009. – т. 1. – 485 с. – Т. 2. – 480 с.
13. Менеджмент - Шегда. Передмова. Ч. І-ша. Теоретичні аспекти менеджменту. [Електронний ресурс]/ Шегда А. В. – Режим доступу: [/http://www.library.if.ua/books/32.html](http://www.library.if.ua/books/32.html). – Назва з екрана.
14. Кужелев М.О. Проблеми та перспективи фінансового забезпечення та оплати праці загальноосвітніх та вищих навчальних закладів України / М.О. Кужелев, М.О. Житар // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України (електронне видання) – 2016. – Вип. 1.- С. 106-117.
15. Кужелев М.О. Сучасний стан фінансування української науки: проблеми та перспективи / М.О. Кужелев // Науковий вісник Херсонського державного університету: збірник наукових праць. Серія «Економічні науки». –№ 13. – ч. 3. – Херсон: ВД “Гельветика”, 2015. – С.129-131.

Грушева Алла Андріївна – кандидат педагогічних наук, доцент кафедри менеджменту Університету ДФС України (м.Ірпінь).

УДК: 326

Качур А.В.

**КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ, РІВНІВ І
ФАКТОРІВ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ
НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ**

У статті здійснюється аналіз концептуальних підходів до розкриття поняття «конкурентоспроможність національної економіки» та визначення сутності, рівнів і факторів її формування. Акцентовано, що у зазначених підходах підвищення конкурентоспроможності можна виділити американську, британську та скандинавську школи.

Ключові слова: *національна економіка, конкурентоспроможність національної економіки.*

Качур А.В.

**КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ СУЩНОСТИ,
УРОВНЕЙ И ФАКТОРОВ ФОРМИРОВАНИЯ
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ**

В статье осуществляется анализ концептуальных подходов к раскрытию понятия «конкурентоспособность национальной экономики» и определение сущности, уровней и факторов ее формирования. Акцентируется, что в указанных подходах повышения конкурентоспособности можно выделить американскую, британскую и скандинавскую школы.

Ключевые слова: *национальная экономика, конкурентоспособность национальной экономики.*

Kachur A.V.

**CONCEPTUAL APPROACHES TO THE DEFINITION OF THE ESSENCE,
LEVELS AND FACTORS OF FORMING THE COMPETITIVENESS OF
THE NATIONAL ECONOMY**

The article analyzes the conceptual approaches to the discovery of the concept of "competitiveness of the national economy" and the definition of the nature, levels and factors of its formation. It is emphasized that in the above-mentioned approaches of increasing competitiveness, it is possible to allocate American, British and Scandinavian schools.

Keywords: *national economy, competitiveness of the national economy.*

Постановка проблеми. Об'єктивні процеси активного включення України в світові економічні відносини висувають на перший план завдання зміцнення конкурентних позицій її економіки. Вирішення цього завдання передбачає науково-обґрунтований вибір пріоритетних напрямів та дієвих інструментів регулювання конкурентоспроможності економіки країни та її товаровиробників. Специфіка та сукупність інструментів регулювання визначається особливістю предмета регулювання. Тому розпочати дослідження доцільно з аналізу особливостей сучасної економічної системи та поняття «конкурентоспроможність».

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання формування та регулювання конкурентоспроможності розглядалися у працях зарубіжних та вітчизняних учених. Теоретичні засади дослідження конкурентоспроможності національної економіки містяться в працях класиків економічної думки та науковців сучасності, зокрема Б. Бернанке, П. Кругмана, С. Ліндера, К. Маркса, А. Маршалла, Дж. С. Мілля, Ф. Мішкіна, М. Портера, Д. Рікардо, Дж. Робінсона, П. Сраффи, А. Томпсона, Е. Чемберліна, М. Фрідмана та інших. Серед вітчизняних дослідників варто відзначити доробки Я. Базилюк,

О. Барановського, Я. Белінської, З. Варналія, В. Геєця, В. Грушка, Б. Данилишина, М. Єрмошенка, С. Єрохіна, Я. Жаліла, Б. Кваснюка, С. Козьменка, Р. Корнелюка, І. Крючкової, В. Лагутіна, В. Міщенко, Г. Олешко, Т. Смовженко, В. Стельмаха, А. Сухорукова, Г. Чкан, О. Шнипка, Ю. Харазішвілі та багатьох інших. Однак проблема підвищення конкурентоспроможності вітчизняної економіки лишається актуальною і на сьогодні.

Мета статті. Аналіз теоретичних підходів до визначення сутності, рівнів і факторів формування конкурентоспроможності національної економіки.

Виклад основного матеріалу. Сучасну економічну систему можна охарактеризувати як постіндустріальну інформаційну економіку з переважаючою нематеріальною складовою виробництва, скороченням «матеріального» сектора економіки, де напрям і динаміку розвитку визначає інформація, що модифікує всю систему економічних відносин і змінює підходи до розуміння конкурентоспроможності. Це докорінно відрізняється від уявлень А.Сміта про економіку як про сукупність виробників і споживачів, які виступають у ролі анонімних незалежних продавців–покупців і яких пов’язує лише «невидима рука» ринку. Натомість сучасна інформаційна економіка може бути представлена «як гігантська інформаційна мережа зі своїми вузлами – суспільними одиницями, де виробляється, циркулює і споживається інформація...» [9, с.91].

В основі функціонування інформаційного суспільства лежить провідна роль інформації, науки та інтелектуальних послуг. Риси сучасного постіндустріального суспільства були проаналізовані ще Д. Беллом [1], який зазначав, що у постіндустріальному суспільстві:

- центральне місце належить теоретичному знанню як основі інновацій;
- створюються нові інтелектуальні технології;

- посилюється роль людей, які володіють знанням (меритократія);
- перехід від споживання матеріальних благ до споживання інтелектуальних послуг;
- змінюється характер праці, вона стає більш інтелектуальною;
- нестачу благ замінює брак інформації та часу.



Рис. 1. Фактори формування інформаційної економіки Джерело: Складено за [11].

З рис. 1. видно, що формування інформаційної економіки відбувається внаслідок адаптації економіки до зовнішніх змін, поширення ІТ – технологій, інформаційної відкритості, розширення доступу до нової економіки, освіти, формування кластерів, задіяння інтелектуального потенціалу, зміни пріоритетів виробництва.

Набуття сучасною економікою рис системи, де інформація є основною складовою будь-якої людської діяльності, визначило набуття нею рис і властивостей мережевої системи, адже інформаційні технології характеризуються мережевою логікою. Як слушно зазначає І. Г. Ханін,

будова мережі добре пристосована до зростаючої складності суспільної та господарської взаємодії, до непередбачуваних моделей розвитку, що виникають із творчої потужності таких взаємодій. Мережева логіка необхідна для структурування неструктурованого за одночасного збереження гнучкості, так як саме неструктуроване і є рушійною силою інноваційної діяльності [19].

Виходячи з вищевикладеного, в сучасному світі конкуренція має інформаційну природу, що вимагає принципово нових рішень щодо підвищення конкурентоспроможності. Остання буде визначатися, в першу чергу, інформаційними перевагами у віртуальному просторі. Інформаційні економічні системи стають відкритими, а відносини між ними (і всередині) – організованими на засадах кластерної будови і горизонтально-мережевих зв'язків (саме ці особливості свого часу знайшли свої відображення в скандинавській школі конкурентоспроможності). І. Ханін характеризує це явище як поступовий рух від ієрархічних конструкцій з єдиним керуючим центром та вертикальною субординацією до мережевих систем, побудованих на горизонтальних зв'язках і безперервній взаємодії, яка орієнтована на безперервне оновлення видового складу створюваних благ і ефекти різноманітності (economy of scope).

Сучасна постіндустріальна інформаційно-мережева економіка має низку особливостей, що проявляються в специфічних закономірностях ціноутворення, формування попиту та пропозиції, ведуть до змін у засадах визначення цінності, дотримання вимог законів зміни корисності, зміни витрат, стратегій підвищення конкурентоспроможності виробників. Йдеться про посилення господарської взаємозалежності виробників та формування залежності цінності мережевих благ від збільшення кількості, тобто закономірності формування цінності стають фактично протилежними усталеним поглядам [3, с.5]. Відповідно змінюються підходи до забезпечення конкурентоспроможності мережевих товарів – від отримання унікальності та

інноваційності товару до його максимально можливої поширеності у споживачів, де його корисність (цінність) визначається спроможністю товару максимально повно задовольняти потреби споживачів в інтегрованості до певної мережі, тобто функціональність товару.

Мережева структура стає характерною як для економічної системи, так і для окремих корпорацій, що посилюють свою роль на світовому ринку. Важливим елементом мережевої економіки є кластер, тому в ХХІ столітті головним структуроутворювальним фактором світового ринкового простору і всіх його підсистем стають кластери, які є гібридною конструкцією, що займає проміжну позицію між ринком та ієрархією адміністративних форм господарювання. З одного боку, кластери мають відкриті кордони для залучення нових учасників, рухливу внутрішню структуру і здатність до швидкої реконфігурації. З іншого, – вони інтегровані навколо спільної ідеї та координуючої роботи сучасних мережевих систем.

Отже, державне регулювання конкурентоспроможності національної економіки обов'язково має включати заходи щодо ідентифікації наявних та потенційно можливих кластерів, що формуються, окреслення їх структури та формування сприятливих умов для розвитку.

У цьому контексті конкурентоспроможність посідає одне з центральних місць у неокейнсіанських та інституційних концепціях економічної політики як одна з цілей економічного регулювання. Поняття «конкурентоспроможності» застосовується як щодо окремого товару, так і підприємства та окремої країни.

В наукових дослідженнях і підручниках можна зустріти пов'язані між собою у певну ієрархію словосполучення «конкурентоспроможність продукції» «конкурентоспроможність підприємства», «конкурентоспроможність товаровиробників», «конкурентоспроможність національної економіки», «національна конкурентоспроможність».

У підходах до визначення сутності, факторів і напрямів підвищення конкурентоспроможності можна виділити американську, британську та скандинавську школи. Серед видатних представників американської школи є П.Кругман, М.Портер, М.Сторпер. У наукових досягненнях М. Портера слід відмітити не лише загальновідомий ромб конкурентоспроможності, а й теорію промислових кластерів, яка впливає із теорії ромба конкурентних переваг. На думку М. Портера, умови для створення конкурентних переваг регіонів краще, коли фірми, що працюють в одній галузі, географічно сконцентровані [16]. Теорія промислового кластера була розвинена далі М. Енрайтом, учнем М.Портера, що створив теорію регіонального кластера [14]. Дослідженням динаміки розвитку кластерів також займається М.Сторпер, чії праці лягли в основу схеми ідеального розвитку «регіонального кластера». Широкого використання набуло положення М.Сторпера щодо так званих „сильної” і „слабкої“ конкуренції, що характерні для товарів з високим і низьким вмістом доданої вартості [16]. Таким чином, М. Енрайт, М. Портер та М. Сторпер створили теорію конкурентоспроможності, в якій ключовим інструментом та „елементом“ конкурентоспроможності виступає кластер як осередок ресурсів, технологій, інновацій, транспортних вузлів [14].

Теорії конкурентоспроможності активно розвивалися у Великій Британії. Такими фахівцями, як Лж. Даннінг, Р. Каплінські, Дж. Хамфри і Х. Шмітц була створена так звана «ОЛІ-теорія», що пояснює причини швидкості та ступеня інтернаціоналізації виробничих комплексів [17, с.19]. Згідно з положеннями зазначеної теорії, у потоках прями іноземні інвестиції (далі ПІІ) ключову роль відіграють:

1) переваги олігополії (інвестора перед місцевими фірмами у володінні передовими технологіями, торговими марками, ноу–хау, контролем за входом на ринок тощо);

2) переваги локалізації (особливості країни – одержувача ПП: природних ресурсах ролі – ПП, членство в торгових організаціях, тарифні бар'єри, низькі трудові та інші витрати тощо);

3) переваги інтернаціоналізації (зниження витрат на управління, експорт, ліцензування тощо).

Так, якщо економіка країни має конкурентні переваги, то можливості фірми здійснювати зовнішньоекономічну діяльність розширюються. У свою чергу, якщо фірма має олігополістичні переваги, зможе видавати іноземним фірмам ліцензії та експортувати продукцію, якщо ні – обмежиться експортом. Фірма буде здійснювати ПП тільки за наявності всіх розглянутих видів переваг. Корисність ОЛІ-теорії для дослідження конкурентоспроможності економіки пов'язана з тим, що в сучасному світі значною часткою науково-технічних результатів (далі НДР) володіють транснаціональні корпорації (далі ТНК), на які припадає половина патентів і які зацікавлені в поширенні інновацій, якщо це сприяє зміцненню їх позицій на світових ринках. Н. Грущинська слушно зазначає, що ТНК переносять результати НДР за кордон, по-перше, через необхідність пристосування своєї продукції до вимог місцевого ринку (рівень конкуренції, культурні та економічні традиції тощо), по-друге, через можливість використання технологічного та інноваційного потенціалу місцевого ринку [4]. На думку британських учених Р. Каплинські, Дж. Хамфрі і Х. Шмітца вагоме значення для підвищення конкурентоспроможності національної економіки має місце кластерів у ланцюжках нагромадження вартості [12]. Наприклад, для покращення якості продукції необхідною умовою є включеність підприємства-виробника в ланцюжки, що засновані на ринкових відносинах, де зв'язок між споживачами і виробниками продукції є опосередкованим. Ще кращі умови для вдосконалення продукції надає включеність підприємств у ієрархічний ланцюжок (від виробництва деталей та вузлів до збору готової продукції), а

оптимальні умови для вдосконалення виробничого процесу забезпечує включення підприємств у мережеві структури.

Вагомий внесок у визначення факторів конкурентоспроможності національної економіки здійснила скандинавська школа, в рамках якої було розвинено дві сучасні теорії – теорію економіки навчання і національної системи інновацій (Б.О. Лундвала і Б. Йонсона [18]) і теорію регіональної системи інновацій норвезьких учених Б.Айсхайма і А.Ізаксена [17]. Ці науковці вважають, що інновації – єдиний засіб підвищення конкурентоспроможності малої країни, тому що процес нагромадження інновацій є не швидким та проривним, а повільним і кумулятивним. Завдяки цьому економіка набуває рис економіки навчання. Формування та функціонування економіки навчання передбачає безперервний процес вдосконалення навичок та знань, що необхідні для виробництва якісної продукції на основі постійної взаємодії покупців з виробниками. Що ж стосується другої теорії, то для успішного функціонування економіки знань необхідне створення регіональної інноваційної системи, що спроможна продукувати радикальні інновації шляхом поєднання локальних (місцевих) та зовнішніх знань.

Загалом нині в науковій літературі наявною є низка визначень конкурентоспроможності залежно від обраної критеріальної ознаки від суто технічних, що відносяться до специфіки функціонування окремої фірми, до розгорнутих цивілізаційних, які розглядають конкурентоспроможність як узагальнений показник стійкості і збалансованості суспільно-економічної системи країни та її властивості конкурувати на світовій арені .

Як слушно зазначає Я. Жаліло, конкурентоспроможність національної економіки є результатом взаємодії всіх суб`єктів економічних відносин у країні, а тому формується в органічному поєднанні проявів інтересів суб`єктів різних рівнів [7, с.13]. Відтак дослідження конкурентоспроможності має

передбачати аналіз чинників, які впливають на формування конкурентоспроможності усіх рівнів за суб'єктним складом: конкурентоспроможності товару, підприємства, галузі (кластера), економіки в цілому. Конкурентоспроможність національної економіки критичним чином залежить від того, наскільки інтегрованими є орієнтири підвищення ефективності використання суспільних ресурсів на трьох основних рівнях – виробничому, галузевому та національному, які відрізняються інтересами основних суб'єктів конкуренції (виробничих підрозділів, підприємств, національних економічних систем).

Вітчизняні науковці О. Шнипко [21, с.72] та І. Крючкова [8] конкурентоспроможність економіки розглядають переважно з точки зору успішності економічних суб'єктів у конкуренції, що дозволяє взяти магістральним напрямом державного регулювання конкурентоспроможності здійснення ефективної конкурентної політики. Це пов'язано з тим, що найбільш ефективним механізмом оптимізації пропорцій суспільного відтворення та забезпечення соціально-економічної ефективності використання ресурсів є функціонування механізмів ринкової конкуренції на основі формування адекватного мотиваційного середовища та державного регулювання. За словами М. Портера, саме конкуренція є «тим механізмом, який примушує підприємців слідувати вказівкам «невидимої руки» [16].

Конкуренції в ринковій економіці відведено роль механізму своєрідного «суспільного контролю» за ефективним використанням суб'єктом господарювання отриманих суспільних ресурсів на основі дотримання принципу «ризик-прибутковість». У зв'язку з цим, питання підвищення конкурентоспроможності слід, насамперед, розглядати через призму державного регулювання конкурентних відносин, зміни яких ведуть до зміни методів та інструментів державного впливу на нього.

Досить поширеним є підхід до аналізу конкурентоспроможності як

головного показника стану економіки країни і перспектив її розвитку. У матеріалах Світового економічного форуму конкурентоспроможність визначається як здатність країни чи фірми розробляти та виготовляти товари і послуги або вищої якості, або ж за цінами, значно нижчими порівняно з конкурентами [23].

Поточна (реальна) конкурентоспроможність визначає положення національних компаній на внутрішньому та міжнародних ринках або рейтинг національної економіки відносно інших учасників світової економіки. Проаналізувавши конкурентні переваги та їх потенціал можна виявити ступінь їх реалізації і на цій основі – визначити *стратегічну* (потенційну[18]) конкурентоспроможність.

Отже, конкурентоспроможність можна класифікувати таким чином:

- за територіально-географічною ознакою — міжнародна, національна, регіональна;
- залежно від об'єкту – конкурентоспроможність товару, підприємства-виробника, галузі і/або комплексу галузей (кластеру), національної економіки;
- за міжчасовою (терміновою) ознакою – конкурентоспроможність поточна та стратегічна, що описує відповідно статичний поточний стан і динамічну здатність економіки до саморозвитку (на практиці розрізняється реальна і потенційна конкурентоспроможність).

Саме існування потенціалу конкурентоспроможності національної економіки робить доцільним її державне регулювання з метою розвитку і задіяння тих або інших конкурентних переваг. Йдеться про наявність та задіяння потенціалу абсолютних та порівняльних конкурентних переваг, сутність яких була розглянута та обґрунтована ще А.Смітом та Д.Рікардо [19; 22]. За визначенням сучасних науковців, конкурентна перевага являє собою

«систему, що володіє певною ексклюзивною цінністю, яка забезпечує їй перевагу перед конкурентами в економічній, технічній та організаційній сферах діяльності» [10]. Базуючись на сучасних тенденціях розвитку конкуренції, західні науковці Б. Гарет і П. Дюсож [2] вирізняють три види конкурентних переваг: внутрішні, які пов'язані з наявними у країні інноваціями, досвідом, ресурсами, технологіями тощо; інтернаціональні – пов'язані з можливостями країни зміцнювати свої позиції на світовому ринку, і переваги локалізації, що стосуються витрат на виробництво, законодавство, ринки тощо.

Вагомість тих чи інших конкурентних переваг для участі у міжнародній конкуренції залежить від ступеня рідкості того або іншого фактора виробництва і постійно змінюється. Безперечно, доступ до тих чи інших видів природних, людських чи фінансових ресурсів зберігає свою важливість як конкурентна перевага на всіх етапах розвитку економічної системи. Однак, зі становленням інформаційної економіки в останні десятиріччя відбулося посилення ролі таких конкурентних переваг, які обумовлені володінням інформаційними технологіями і висококваліфікованою робочою силою, розвинутою інфраструктурою і високорозвиненими інститутами, що визначає здатність країни швидко пристосовуватися до змін у структурі конкурентних переваг та формувати власні конкурентні переваги на основі стратегії випереджувального розвитку.

Слід враховувати також можливість відносного заміщення одних переваг (факторів виробництва) іншими. Ці аспекти формування конкурентних переваг розглядає теорія заміщення, закладена маржиналістами, яку розвиває, зокрема, австрійський економіст Г. Хаберлер. У його розробках йдеться про використання так званих «альтернативних витрат», тобто вартість тієї кількості іншого товару, від виробництва якого слід відмовитися для виробництва додаткової одиниці першого товару. Проте

витрати на виробництво певного виду товару не є постійними, вони змінюються, як правило, у бік зростання. Тому для формування теоретично ідеальної моделі міжнародної спеціалізації країни необхідно розвивати внутрішню галузеву спеціалізацію, що веде до зниження витрат на виробництво певного виду товару та тісного переплетіння економік окремих країн.

Водночас спроможність успішно конкурувати на світових ринках товарів і послуг не є достатньою підставою для того, щоб уся економічна система вважалася конкурентоспроможною. Економічна історія має багато прикладів поєднання слабкої конкурентоспроможності економіки країн з високою конкурентоспроможністю цієї ж країни на світових ринках і навпаки, міцними позиціями окремих компаній на світових ринках за низьких рейтингів конкурентоспроможності економіки країни. У деяких випадках конкурентоспроможність окремих компаній підтримується за рахунок активної державної підтримки, що відволікає ресурси бюджету і стримує розвиток інших пріоритетних видів економічної діяльності. З цього випливає висновок, що підтримання високої конкурентоспроможності національних компаній може чинити як позитивний, так і негативний прямий і непрямий вплив на фінансово-економічний стан держави, а отже, на її конкурентоспроможність. Як бачимо конкурентоспроможність підприємства, галузі (кластера) економіки країни (мікро- і макрорівень конкурентоспроможності) невіддільні, а тому мають регулюватися комплексно.

Конкурентоспроможність підприємств безпосередньо залежить і в свою чергу визначає якість конкурентного середовища. Як слушно зауважено в монографії [7] продуктивність використання національних ресурсів народжується на мікрорівні. Основними чинниками продуктивності на мікрорівні є якість стратегії та операцій компанії, властивості середовища для

ведення бізнесу [24]. Дієвість макроекономічної стратегії досягається саме і лише адекватністю реакції на зміни мікроекономічного середовища. В іншому випадку застосування інструментів макроекономічної політики дозволяє досягти фрагментарних цілей, а це не забезпечує виконання стратегічного завдання. Так, активні дії держави щодо стимулювання інвестиційної діяльності в разі відсутності механізмів забезпечення ефективності капіталовкладень вестимуть до марнування фінансових ресурсів держави, зловживання податковими та кредитними стимулами, зрештою, – до дестабілізації національної економіки. При цьому цілком можливе фізичне збільшення обсягів капіталовкладень, проте воно не вестиме до очікуваних позитивних структурно-інноваційних зрушень в економіці та не підвищуватиме її конкурентоспроможність [7, с.27].

Таким чином, увага науковців поступово зміщується від дослідження конкурентоспроможності товару та підприємства до аналізу конкурентоспроможності національної економіки [13, с.54], що передбачає підтримання усього комплексу параметрів її розвитку на рівні, який забезпечує стабільне та адекватне становище країни у світовій економічній системі, в потоках товарів, капіталів, інформації, інших ресурсів [7, с.27]. Відповідно відбувається трансформація державної промислової політики до *політики національної конкурентоспроможності*, яка розробляється державою, науковою спільнотою та громадськими інститутами. Розробка політики національної конкурентоспроможності базується на положеннях Дж. Сакса, який розглядає конкурентоспроможність як передумову й інструмент забезпечення збалансованого економічного розвитку країни. З його точки зору, конкурентоспроможність національної економіки визначається наявністю в країні ефективного ринку, чинників виробництва та інших характеристик, які формують потенціал для досягнення стабільного економічного зростання [25]. У доробках Б. Губського

конкурентоспроможність національної економіки – це стійкі конкурентні позиції країни на внутрішньому та зовнішньому ринках, що базуються на спроможності національних суб'єктів економічної діяльності витримувати конкурентну боротьбу [5, с.41].

Рівні конкурентоспроможності зображено на рис 2.

На рис. 2. видно, якщо на мікрорівні йдеться про переважно речовий аспект конкурентоспроможності (конкуренція товарів за ціною та якістю), то на макро– та міжнародному рівні конкурентоспроможність охоплює як речовий (матеріальний) аспект, так і суспільний, під яким розуміють умови суспільного відтворення (інституційний та інфраструктурний аспекти).

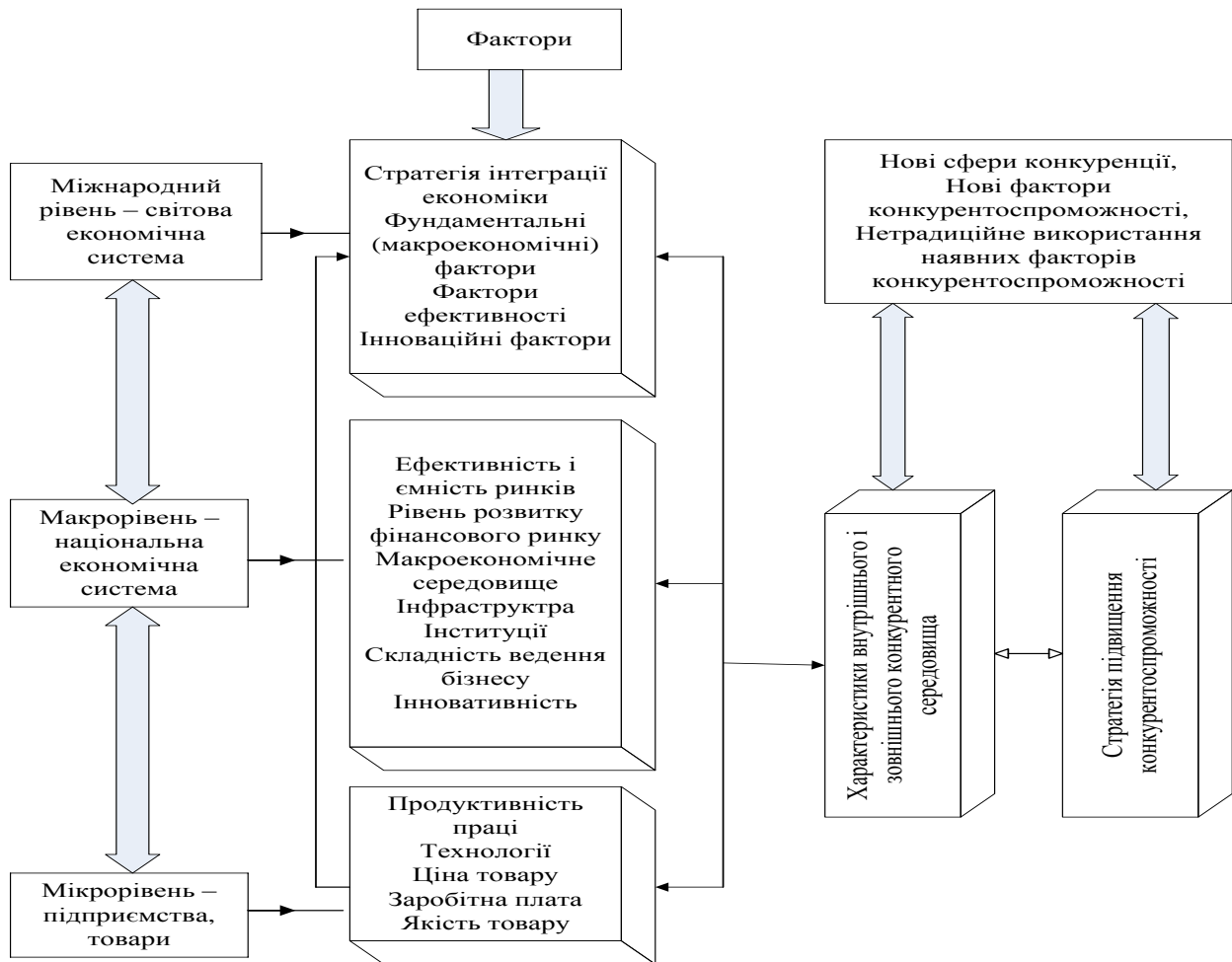


Рис. 2. Рівні і фактори конкурентоспроможності національної економіки. Складено автором за [11; 12].

Залежно від рівня конкурентоспроможності конкуренція зміщується від цінових до організаційних факторів і на кожному рівні складається окремий специфічний для кожної країни набір конкурентних переваг. Це надає конкурентоспроможності порівняльного і змінного (історичного) характеру [6]. Порівняльний характер означає, що конкурентоспроможність проявляється тільки за умов порівняння характеристик суб'єкта з іншими в процесі конкуренції як певного виду суспільних відносин. Тому конкурентоспроможність вимірюється відносними показниками у вигляді різноманітних рейтингів.

Змінний (історичний) характер конкурентоспроможності означає, що досягнутий в певний час рівень конкурентоспроможності якогось економічного суб'єкта не є сталим та остаточним. Він підвладний впливам з боку інших суб'єктів у процесі конкуренції між ними, гострота якої може призвести до втрати досягнутої позиції та зниження рівня конкурентоспроможності або навпаки. Нестійкість рівня конкурентоспроможності вимагає постійної концентрації зусиль щодо її підтримання. На рівні національної економіки – це завдання державного регулювання, що має забезпечувати збалансованість економічних пропорцій відтворення та підтримувати сталість внутрішніх та зовнішніх зв'язків економічної системи.

На цих засадах можна сформулювати підходи до визначення поняття конкурентоспроможності та окреслення кола важелів її регулювання. Нині, говорячи про конкурентоспроможність національної економіки як об'єкт регулювання, слід виходити не лише з необхідності забезпечення ефективної конкуренції та покращення конкурентних позицій національних товарів і підприємств на внутрішньому та зовнішньому ринках, але зважати на ефективність виконання цільових функцій національною економікою. Йдеться про здатність економічної системи до динамічного економічного

розвитку та підвищення добробуту населення (за М. Портером [16, с. 35], що залежить від позиції країни на світовому ринку та її частки у світовому ВВП. Тому стратегічною метою державного регулювання конкурентоспроможності економіки є досягання позитивних темпів збалансованого зростання та підвищення добробуту населення шляхом формування ринкових умов, сприятливих для оптимального використання суспільних ресурсів .

Саме збереження стійкості та збалансованості економічної системи в процесі її переходу до нових конкурентних стратегій розвитку визначає необхідність державного управління процесом підвищення конкурентоспроможності.

Висновки. Отже, запропонуємо визначення конкурентоспроможності національної економіки як адаптивної властивості економічної системи до оптимізації процесів розвитку у зовнішньому середовищі на основі виявлення та використання інноваційних конкурентних переваг і формування нових стратегій розвитку. На відміну від вживаних дефініцій, запропоноване визначення акцентує увагу на адаптаційній спроможності національної економіки змінювати вектор розвитку відповідно до нових викликів, що вимагає швидкості реагування і сприйнятливості (гнучкості) до змін. Гнучкість економічної системи залежить від сприйнятливості окремих підприємств та рівня їх конкурентоспроможності, що вимагає розгляду конкурентоспроможності національної економіки у нерозривному її зв'язку з мікрорівнем. Збереження стабільності та збалансованості економічної системи в процесі переходу від одного рівні конкурентоспроможності до іншої та потреба у дотриманні вектору розвитку визначає необхідність державної керованості цим процесом.

Список джерел:

1. Алимова О. О. Експортний потенціал України: проблеми та

перспективи реалізації. [Електронний ресурс] / О. О. Алімова // Електронне наукове фахове видання «Державне управління: удосконалення та розвиток». – Режим доступу: <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=556>

2. Гарретт Б. Стратегические альянсы / Б. Гарретт, П. Дюссож // Менеджмент для лидера. – ИНФРА-М, 2002. – С. 58–59.

3. Гриценко А.А., Песоцька Є. Формування інформаційно-мережевої економіки / А.А. Гриценко, Є. Песоцька // Економічна теорія. –2013. – №1. С.5–19.

4. Грущинська Н.М. Теоретико-методологічні засади сучасного економічного розвитку з урахуванням трансформації технологічних укладів [Текст] / Н. М. Грущинська // Економіка та держава: – 2009. – № 12. – С. 29–32.

5. Губський Б.В. Інвестиційні процеси в глобальному середовищі. / Б.В. Губський. – К.: Наукова думка, 1998. – 390 с.

6. Дослідження конкурентоспроможності галузей економіки України в умовах євроінтеграції. [Семів С.Р.] // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://mev.iac.lviv.ua/downloads/vyklad/semiv/stattya_competitiveness.pdf

7. Конкурентоспроможність економіки України в умовах глобалізації / Я. А. Жаліло, Я. Б. Базилюк, Я. В. Белінська та ін.; за ред. Я. А. Жаліла. – К.: НІСД, 2005. – 388 с.

8. Конкурентоспроможність економіки України: стан і перспективи підвищення [Текст] за ред. до-ра екон. наук І.В. Крючкової. – Інститут економіки та прогнозування національної академії наук України. – К.: ОСНОВА, 2007. – 488 с.

9. Лютий І. О. Грошово-кредитна політика та особливості її реалізації в Україні [Текст] / І. О. Лютий // Фінанси України. – 2000. – № 1. – С. 20–25.

10. Мазілка Є., Панічка Т. Управління конкурентоспроможністю / Є.Мазілка, Т. Панічка. – М. : Изд. ОМЕГА-Л, 2007. – С. 23.

11. Майминас Е. Информационное общество и парадигма экономической теории / Е. Майминас // Вопросы экономики. – 1997. – № 11. – С.91–95.

12. Менеджмент регіонального розвитку [Текст]: монографія / [Андренко О. А. [та ін.]; за ред. О. В. Васильєва, К. А. Фісуна; Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. – Х. : ХНАМГ, 2010. – 376 с.

13. Мочерний С. В. Економічна теорія: [навч. посіб.] / С. В. Мочерний. – [4-те вид., стереотип.] – К.: ВЦ «Академія», 2009. – 640 с.

14. М. Портер (Porter M.), Д. Сакс (Sacs D.), А. Варнер (Varner A.) Executive Summary: Current Competitiveness and Growth Competitiveness // The Global Competitiveness Report 2000 (Oxford: Oxford University Press, 2000). – Р. 14.

15. Новікова І.В. Процеси забезпечення конкурентоспроможності підприємств телекомунікацій [Електронний ресурс]. / І.В. Новікова // GULUSTAN-BSSJAR ACCEPTED FOR ONLINE AND PRINT ISSUES 23.12.2013. – Режим доступу: www.gulustan-bssjar.org

16. Портер М. Международная конкуренция / М. Портер. - [пер. с англ. под ред. В.Д. Щетинина]. – М.: Международные отношения, 1993. – 896 с.

17. Пилипенко И.В. Анализ основных зарубежных теорий конкурентоспособности стран и регионов в современном мировом хозяйстве / И. В. Пилипенко // Известия АН: – (Серия географическая), 2003. – № 6. – С. 15–25.
18. Рікардо Д. Початок політичної економії й оподаткування (1817) [цит за: Історія економічних учень : навч. посіб. П. І. Юхименко, П. М.Леоненко – К.: Знання-Прес, 2005.– 583 с.
19. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. – Кн. I–III. – М., 1993. – С. 148.
20. Ханін І. Г. Онтологія інформаційної парадигми в сучасних концепціях розвитку світової економіки // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка» // І.Г. Ханін – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=1766>
21. Шнипко О.С. Конкурентоспроможність України в умовах глобалізації / Олександр Сергійович Шнипко ; НАН України ; Ін-т екон. та прогнозування. – К., 2009. – С. 72
22. Юхименко П. І. Історія економічних учень: навч. посіб. / П.І. Юхименко, П.М.Леоненко. – К.: Знання-Прес, 2005 .– 583 с.
23. The Global Competitiveness Report 2013 – 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.weforum.org/reports/global-competitiveness-report-2013-2014>.
24. Khodjaev A. China anticrisis measures: outcomes and perspective of economic development [Електронний ресурс] / A. Khodjaev // Center for Political Studies. – Режим доступу http://www.cps.uz/eng/analytics_and_publications/analytics/china_anticrisis_measures_outcomes_and_perspective_of_economic_development.mgr
25. Speech by Shirakawa M. The Bank of Japan's efforts toward overcoming deflation // The Japan National Press Club. Tokyo, 2012. Feb. 17.
26. Кужелєв М.О. Формування механізму управління кредитоспроможністю підприємства в умовах інноваційного розвитку економіки України / М.О. Кужелєв, М.О.Житар // Науковий вісник Національного університету державної податкової служби України (економіка, право). – 2015. – Вип. 2 (69). – С. 57-62.

Качур Анна Вікторівна – кандидат економічних наук, старший викладач кафедри міжнародної економіки Університету ДФС України (м.Ірпінь).

УДК 336.71 (477); 338.23

Клименко Д. Б., Підсосонна Я. Г.

ВПРОВАДЖЕННЯ МАКРОПРУДЕНЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ

У статті розглянуто макропруденційну політику у координації з іншими політиками. Досліджено останні тенденції у регулюванні фінансової стійкості банківської системи, визначено сутність та цілі інструментів макропруденційного регулювання.

***Ключові слова:** фінансова стабільність, макропруденційна політика, інструменти макропруденційної політики, буфер капіталу, ліквідність.*

Клименко Д. Б., Подсосонная Я. Г.

ВНЕДРЕНИЕ МАКРОПРУДЕНЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ В УКРАИНЕ

В статье рассмотрена макропруденциальная политика в координации с другими политиками. Проанализированы последние тенденции регулирования финансовой устойчивости банковской системы, определена суть и цели инструментов макропруденциального регулирования.

***Ключевые слова:** финансовая стабильность, макропруденциальная политика, инструменты макропруденциальной политики, буфер капитала, ликвидность.*

Klimenko D.B., Pidsosonna Y. G.

IMPLEMENTATION OF MACRO-REGULATORY POLICY IN UKRAINE

The article deals with macro-prudential policy in coordination with other politicians. The last tendencies in regulation of financial stability of the banking system are investigated, the essence and goals of macroprudential regulation tools

are determined.

Keywords: *financial stability, macroprudential policy, macroprudential policy tools, capital buffer, liquidity.*

Постановка проблеми. Стабільність фінансової системи має ключове значення для функціонування економіки. Остання глобальна фінансова криза обумовила інтерес до розробки і впровадження макропруденційної політики – розробки системного підходу, який зміг би забезпечити фінансову стійкість економіки країни загалом. Питання макропруденційної політики, як комплексу превентивних заходів що мінімізують ризики фінансової кризи, зумовлює актуальність даної теми та необхідність проведення досліджень з метою подальшого вивчення зазначеної проблематики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Особливої уваги до макропруденційної політики як об'єкта досліджень науковці стали приділяти відносно недавно. Так чи інакше дане питання висвітлювали у своїх працях ряд науковців та фінансистів-практиків, серед яких К. Боріо, Г. Галаті, О. Еванс, А. Крилова, В. Міщенко, О. Петрик, Я. Смолій, Т. Унковська, Г. Дж. Шиназі. Зазначимо, що більшість вітчизняних робіт містить оглядовий характер. Вочевидь більш ретельного дослідження потребує визначення інструментів даного регулювання (політики), їх класифікація, визначення особливостей застосування.

Мета статті. Метою статті є аналіз підходів до визначення поняття макропруденційної політики, вивчення рекомендованих Європейською Радою інструментів макропруденційної політики, які наразі запроваджуються регулятором у вітчизняну банківську практику, в контексті особливостей розвитку вітчизняної фінансової системи.

Виклад основного матеріалу. Концепція макропруденційної політики

на теоретичному рівні виникла ще наприкінці 1970-х. Проте втілюватися на практиці стала лише після останніх глобальних (і локальних) криз, коли зрозумілим стало недостатність монетарної політики та нагляду за окремо взятими установами для їх попередження, а проблеми окремих сегментів ринку можуть провокувати руйнівні тенденції для всієї системи.

Терміни «макропруденційна політика» та «фінансова стабільність» активно вживаються у світі, проте єдиного визначення поки немає.

Якщо вважати макропруденційну політику як комплекс заходів з виявлення оцінки та пом'якшення впливу системних ризиків, – то в Україні до кризи 2008 року взагалі не існувало ніяких елементів такої політики. А якщо за класичною роботою Г. Дж. Шиназі вважати фінансову систему стабільною коли вона полегшує ефективний розподіл фінансових ресурсів у просторі і часі, дозволяє здійснювати оцінку, котирування, розподіл та управління фінансовими ризиками і зберігає це навіть за умов зовнішніх потрясінь, – то й поготів не варто чекати ефективної роботи вітчизняного банківського сектора та, відповідно, стабільної фінансової системи. Отже логічним став запит і просто необхідність виходу за рамки мікропруденційного регулювання та розробки більш системного підходу для забезпечення фінансової стійкості країни. Так, реакцією глобальної кризи 2008 року стала рекомендація МВФ починаючи з 2009 року використовувати макропруденційні інструменти для упередження або ж зниження макрофінансових ризиків системи. Поступово увага до макропруденційних інструментів становиться пріоритетом як у Європейському Союзі так і на рівні національних економік. З 2011 року з метою розробки і застосування макропруденційних інструментів для зниження макропруденційних ризиків на рівні ЄС працює Європейська Рада системних ризиків (ESRB).

В Україні розвиток подій впродовж останніх десяти років призвів не тільки до реформування банківського сектору, а й розуміння необхідності

зниження системних ризиків. Так, у 2015 році було створено Раду з фінансової стабільності (указ Президента України від 24 березня 2015 року №170/2015). За мету поставлено забезпечення своєчасного виявлення і мінімізацію ризиків, що загрожують стабільності банківської та фінансової системи держави.

Цікавою міжнародною практикою іноземних комітетів (рад) з фінансової стабільності, є розбудова функції підготовки до криз і управління ними. Так, Рада з фінансової стабільності Швеції працює над симуляційними іграми: причетні посадові особи з фінансових регуляторів та державних органів (інколи також представників фінансового сектору) проводять «репетицію» узгоджених дій у рамках певного (попередньо розробленого) кризового сценарію. Природньо постає питання щодо розбудови самої моделі макропруденційної політики її адміністрування та визначення регулятора даної політики. Наразі вже є певний досвід щодо реалізації такого завдання у низці країн світу.

Наприклад, в Канаді, в США, у Великій Британії, Австралії, Нідерландах реалізовується так звана модель «колективного макропруденційного регулятора» – коли функції регулятора виконують колегіально центральний банк країни і ряд уповноважених органів, комітети та комісії (рис 1).

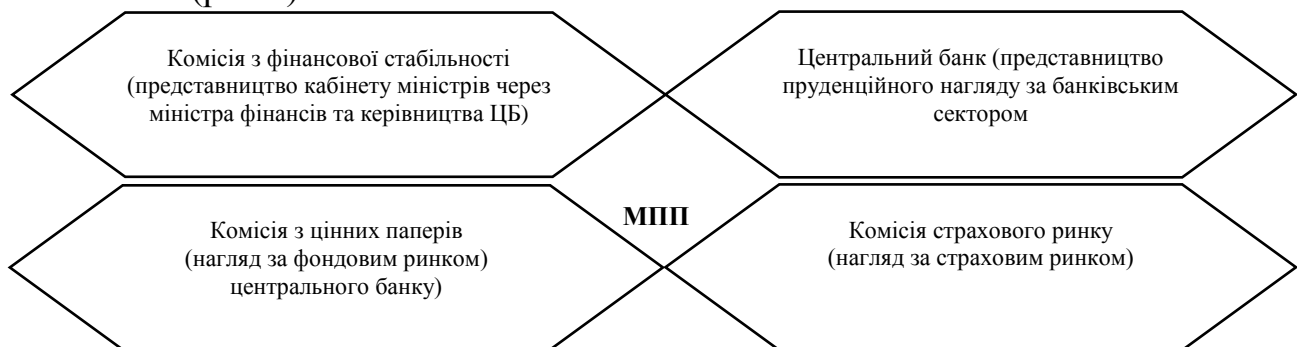


Рис. 1 Модель колективного макропруденційний регулятора

Інші країни, такі як Данія, Швеція, Угорщина, Польща, практикують

модель, у якій роль регулятора виконує окремо визначений орган – Комітет з фінансової стабільності (рис. 2).

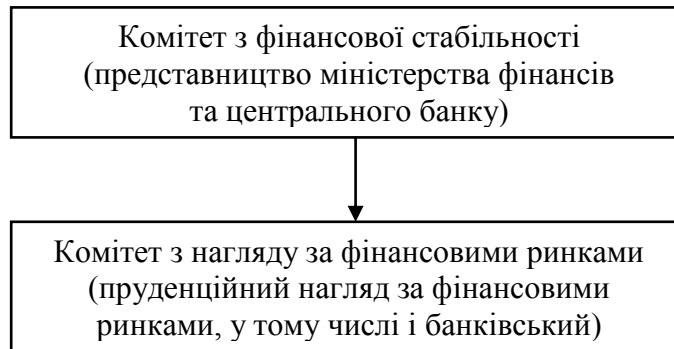


Рис. 2 Модель окремо призначеного макропруденційного регулятора

І, нарешті, визначимо ще одну модель, де роль макропруденційного регулятора покладена на центральний банк країни. Така модель реалізується у Австрії, Німеччині, Словаччині та Фінляндії. (рис. 3)

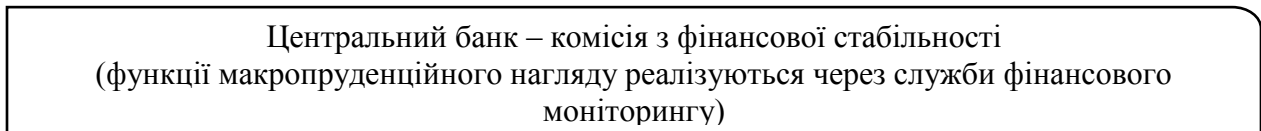


Рис. 3 Модель центральний банк – регулятор макропруденційної політики

Наразі в Україні триває формування і реалізація макропруденційної політики. Модель можна визначити наступними складовими:

1. Рада з фінансової стабільності – здійснює оцінку ризиків сталого розвитку фінансової і банківської систем України;
2. Комітет Національного банку України з фінансової стабільності – здійснює ідентифікацію і моніторинг системних ризиків та застосовує інструменти макропруденційної політики;
3. Департамент фінансової стабільності – організація діяльності

комітету.

Як бачимо вітчизняна система макропруденційного нагляду будується за першою з наведених вище моделей і подібна до тих що існують у Великій Британії та США.

Рада з фінансової стабільності є міжвідомчим органом. До складу вітчизняної Ради з фінансової стабільності входять керівники Національного Банку (НБУ), Міністерства фінансів, Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку (НКЦПФР), Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг і Фонду гарантування вкладів фізичних осіб (ФГВФО).

Рішення Ради мають рекомендаційний характер. Ключовими ж завданнями Ради є:

- обмін даними, виявлення та моніторинг системних ризиків;
- рекомендації для усунення (зменшення) впливу системних ризиків;
- узгодження превентивних заходів та заходів швидкого реагування в умовах нестабільності (фінансової кризи);
- узгодження системи внутрішніх і зовнішніх комунікацій під час виникнення кризових ситуацій у фінансовому секторі.

Стратегія НБУ виокремлює наступні групи клієнтів-учасників фінансової екосистеми:

1. експерти,
2. суб'єкти економічної та фінансової державної політики,
3. суб'єкти фінансової діяльності,
4. суб'єкти економічної діяльності,
5. держава як постачальник послуг
6. громадяни в цілому

Вочевидь, що макропруденційна політика тісно перетинається з монетарною та фіскальною політиками і мікропруденційним наглядом. В

свою чергу і монетарна політика і мікропруденційна політика впливають на стабільність фінансової системи. Макропруденційна політика та мікропруденційна політика посилюють одна одну через обмін інформації.

Загалом же слід визнати нову світову парадигму, коли регулятори (центральні банки) повинні узгоджувати декілька політик задля досягнення поставлених цілей.

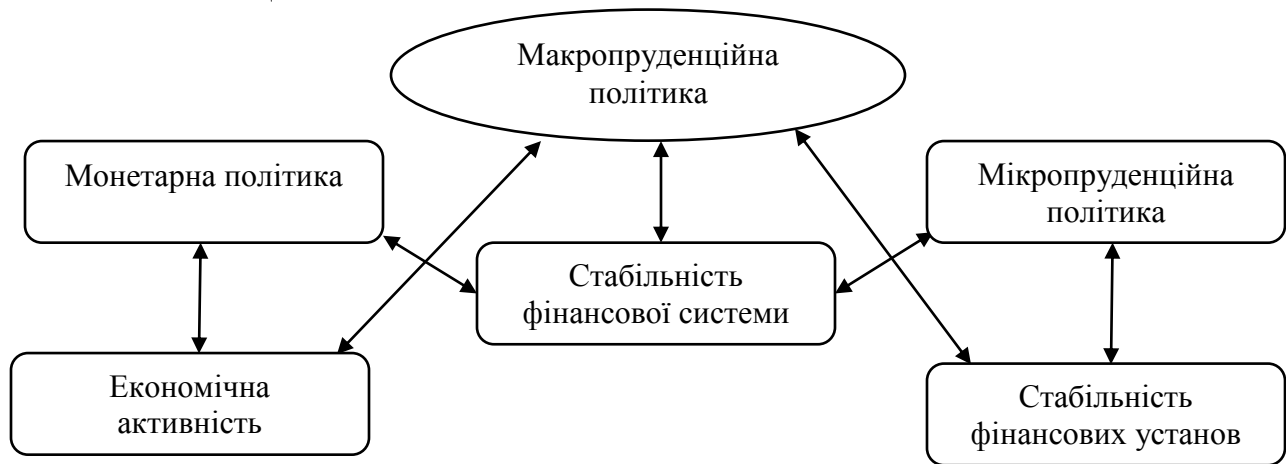


Рис. 4 Взаємозв'язок макропруденційної політики з іншими політиками регулювання

Отже, можемо визначити об'єкти і суб'єкти макропруденційної політики.

Об'єктом будемо вважати відносини між фінансовими посередниками, фінансовими інститутами, між реальним сектором і тією ж фінансовою системою.

Суб'єктом макропруденційної політики є низка фінансових інститутів на які спрямована дана політика.

Як і в будь-якій політиці ефективність залежить від чіткості поставленого завдання та можливостей вибору інструментів для реалізації поставленої задачі.

Таким чином, впровадження ефективної макропруденційної політики передбачає для кожної окремої системи виявлення та розроблення специфічного набору інструментів і керівних принципів для їх використання

(так званого калібрування).

У світовій практиці застосовують різні підходи щодо класифікації інструментів макропруденційної політики. [7, 9]

Інструментарій макропруденційної політики базується на мікропруденційному регулюванні, оскільки застосовує однакові пруденційні нормативи – вимоги до капіталу та ліквідності.

Макропруденційні інструменти здатні зменшити системні ризики як похідні кредитної політики, ліквідності і капіталу.

Всі наявні на сучасному етапі інструменти можна означити двома підходами:

1. підхід змінних інструментів;
2. підхід постійних інструментів.

Функціями усіх можливих заходів-інструментів є виявлення, попередження та мінімізація системних ризиків фінансової системи. Серед таких інструментів, рекомендованих Радою з фінансової стабільності та МВФ слід виділити:

- нормативи достатності капіталу;
- динамічні норми резервування на можливі втрати від надання кредитів;
- обмеження обсягу і темпів зростання кредитування;
- граничне співвідношення кредиту і вартості застави (loan-to-value ratio);
- граничне співвідношення виплат за кредитом і доходу позичальника (debt service-to-income ratio);
- обмеження щодо невідповідності строків погашення пасивів та активів;
- обмеження на кредитування в іноземній валюті;
- обмеження на відкриті валютні позиції;

- обмеження нецільового фінансування;
- додаткові вимоги до капіталу з урахуванням системної важливості банків;
- політика відкритості даних

Як бачимо, з наведених інструментів, макропруденційна політика базується на мікропруденційному регулюванні, а саме, дотримання пруденційних норм – вимоги до капіталу, ліквідності, балансу.

Отже, визначені орієнтири для набору інструментів за ознаками можна згрупувати у 3 групи:

- 1-ша група – інструменти капіталу;
- 2-га група – інструменти ліквідності;
- 3-тя група – інші інструменти.

Серед інструментів капіталу віділяють вимоги до якості капіталу, визначення буферів капіталу (консервації, контрциклічності, системної важливості).

Інструменти ліквідності передбачають визначення коефіцієнтів покриття ліквідності (LCR) та чистого стабільного фінансування (NSFR)

Щодо інших видів інструментів – це динамічне резервування; накладання обмежень на розмір, структуру та сфери діяльності фінансової установи; обмеження співвідношення суми кредиту та ринкової вартості предмету забезпечення; встановлення додаткових вимог на кредитування окремих секторів.

Наразі, в Україні у впровадженні зазначених інструментів найбільші зрушення відбулися в частині інструментів пов'язаних з капіталом. Так, Інструкцією «Про порядок регулювання діяльності банків» (постанова НБУ № 368) вже передбачено формування буферів капіталу (хоча і з 2020 року).

Макропруденційна політика передбачає, що системні ризики виникають

внаслідок колективних дій окремих фінансових інститутів. Виконання фінансовими установами базових нормативів щодо капіталу та ліквідності ще не є гарантією мінімізації системних ризиків фінансового сектора. Відповідно є необхідність розробки інших інструментів, які зможуть упереджувати ризики або принаймні зменшувати їхній вплив.

На порядку денному нові вимоги не тільки до якості капіталу а й до ліквідності. Вітчизняна практика пруденційного регулювання в унісон світовим практикам ґрунтується на рекомендаціях Базельського комітету з банківського нагляду.

Так Базель III у 2013 році вперше ввів мінімальні вимоги до ліквідності банків (раніше Базельські стандарти встановлювали лише вимоги до капіталу).

Запропоновано два нормативи ліквідності: коефіцієнт покриття ліквідністю (Liquidity coverage ratio, LCR) та коефіцієнт чистого стабільного фінансування (Net Stable Funding Ratio, NSFR).

За висновками кризи 2007-2008 рр. Базельським комітетом пропонується визначати стресовий показник покриття ліквідності з горизонтом в 30 днів.

Показник короткострокової ліквідності Liquidity Coverage Ratio (LCR) розраховується наступним чином:

$$\frac{\text{необтяжені високоякісні ліквіднактиви}}{\text{чистий грошовий відтік упродовж наступних 30 днів}} > 100\% \quad (1)$$

LCR прогнозують до впровадження з 1 червня 2018 року. Після тестових розрахунків з 1 грудня 2018 року він стане обов'язковим до виконання.

За рекомендаціями ЄС значення має бути встановлено на рівні 100%, і це буде означати що банк має достатньо коштів для покриття чистого відтоку впродовж 30 днів.

Необхідність запровадження даного розрахункового показника свідчить про наступне:

по-перше, даний показник дасть можливість визначити достатній запас високоякісних активів аби виграти час до початку дії плану фінансування в кризових ситуаціях (адже кризи тривають довше за 30 днів);

по-друге, це можливість вирівняти високоякісні ліквідні активи в структурі активів українських банків, (які сьогодні розподілені нерівномірно);

по-третє, новий норматив сприятиме зменшенню частки вкладів населення із правом дострокового повернення коштів, оскільки банки дедалі частіше прийматимуть класичні строкові депозити без права дострокового розірвання;

по-четверте, це додатковий стимул для банків збільшувати середній термін пасивів (насамперед депозитів населення) та вчасно їх подовжувати;

врешті, це може призвести до активізації вторинного ринку державних цінних паперів внаслідок збільшення обсягів торговельних операцій між банками.

Коефіцієнт чистого стабільного фінансування Net Stable Funding Ratio (NSFR) на відміну від стресового показника структурний з горизонтом 1 рік і розраховується так:

$$\frac{\text{наявний обсяг стабільного фінансування}}{\text{необхідний обсяг стабільного фінансування}} > 100\% \quad (2)$$

Ключова ідея показника в тому що високоліквідні активи (наприклад готівка) не потребують фондування.

Так як NSFR оцінює ліквідність банку у періоді до 1 року, це стимулює банки покладатися на стабільні джерела фондування та мінімізує схильність залучати короткострокове фондування.

Дотримання коефіцієнту NSFR має суттєвий вплив на строкову структуру пасивів і передбачає унеможливлення надмірних невідповідностей

у строковості між активами і пасивами банків.

Даний показник має бути впровадженим поетапно починаючи з 2018 року.

Окремо варто звернути увагу на дещо умовний інструмент макропруденційного регулювання – стрес-тестування. На нашу думку це один з ефективних інструментів який необхідно застосовувати на постійній основі для всіх установ. Результати стрес-тестування дають змогу оцінити фінансовій установі ресурсний потенціал, ризик ліквідності і прийняти рішення щодо нейтралізації загроз (починаючи від диверсифікації ресурсів закінчуючи прогнозуванням поведінки ключових клієнтів). Крім того, даний інструмент дає змогу не тільки контролювати і прогнозувати вразливі аспекти фінансової системи, а й визначати схильність окремих елементів системи до ризику.

Висновки. Сучасні геополітичні виклики, динаміка розвитку фінансових ринків ставлять перед країною завдання припинити стагфляційні процеси та забезпечити сталий розвиток економіки держави. Певні зрушення у цьому напрямі наявні – це створення механізму формування макропруденційної політики на досвіді провідних країн світу.

Макропруденційна політика передбачає прийняття на загальнодержавному рівні та застосуванні комплексу заходів спрямованих на виявлення, упередження або ж мінімізацію системних фінансових ризиків. Саме ефективна макропруденційна політика може забезпечити країні фінансову стабільність в цілому а не окремих її елементів і стійкість до системних ризиків.

Задачі макропруденційної політики мають взаємодоповнюючий характер. Тобто макропруденційна політика не замінює традиційну макроекономічну політику в регулюванні економіки, більше того, на інструментальному рівні вона доповнює мікропруденційну політику. В той

же час макропруденційна політика враховує інтереси і моменти всіх системоутворюючих учасників, які можуть ігноруватись мікропруденційною політикою.

Відповідно до визначень Ради з фінансової стабільності макропруденційна політика характеризується такими компонентами:

- мета – обмеження системного ризику;
- сфера застосування – фінансова система;
- інструменти – пруденційні інструменти, калібровані відповідно до джерел системного ризику

Практична ефективність застосування макропруденційних інструментів залежить від якості їх використання, враховуючи особливості національної економіки і національної фінансової системи. Крім того ефективність застосування інструментів залежить від поставлених задач.

В залежності від набору інструментів вони можуть мати структурний аспект, чи аспект часу. Набір інструментів який обмежує ризики що виникають через взаємопов'язаність установ у фінансовій системі характеризується структурним аспектом. Набір інструментів який стримуватиме накопичення системних вразливостей – буде характеризуватись аспектом часу. Вибір же інструментарію лежить в компетенції Ради, а впровадження за регулятором. Щодо ефективності макропруденційної політики, то питання лишається відкритим до вивчення.

Насамкінець, важливо визначити вартість реалізації інструментів макропруденційної політики – адже витрати, пов'язані з впровадженням регуляторних вимог, притаманні будь-якій політиці викривлення та похибки наразі не враховують. А питання міграції системного ризику в інші частини фінансової системи навіть не ставиться гіпотетично. Це питання лишається відкритим для подальших досліджень.

Список джерел:

1. Макропруденційна політика: мета, інструменти та можливості для України / О. С. Полікарпова // Актуальні проблеми економіки. – 2016. – №5. – С. 327-335 – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ape_2016_5_39
2. Указ Президента України «Про затвердження Положення про Раду з фінансової стабільності» №170/2015 від 24.03.2015 р. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/170/2015>
3. Borio C. Central Banking Post-crisis: What Compass for Uncharted Waters? / C. Borio // BIS Working Papers. – 2011. – WP/353.
4. Claessens S., Ghosh S., Mihet R. Macro-Prudential Policies to Mitigate Financial System Vulnerabilities / S. Claessens, S Ghosh, R. Mihet // IMF Working Paper. – 2014. – WP/14/155.
5. European system risk board. Establishment of the ESRB. URL: <https://www.esrb.europa.eu/news/pr/2010/html/index.en.html>
6. Garry J. Schinasi Safeguarding Financial Stability: Theory and Practice International Monetary Fund, Publication Services 700 19th Street, N.W., Washington, D.C. 20431, U.S.A 2005
7. Hirtle B. Macroprudential Supervision of Financial Institutions: Lessons from the SCAP / B. Hirtle, T. Schuermann, K. Stroh // Federal Reserve Bank of New York Staff Reports. – 2009. – № 409. – November. – P. 13.
8. Macroprudential Policy Tools and Frameworks (Progress Report to G20) / FSB, IMF, BIS. – 2011. – 20 p. URL: <https://www.imf.org/external/np/g20>
9. Macroprudential instruments and frameworks: a stocktaking of issues and experiences / Bank for International Settlements // CGFS Papers. – 2000. – № 38. – May. – 31 p.

Клименко Дмитро Борисович - кандидат економічних наук, доцент кафедри банківської справи та фінансового моніторингу Університету ДФС України (м.Ірпінь)

Підсосонна Яна Григорівна – старший викладач кафедри банківської справи та фінансового моніторингу Університету ДФС України (м.Ірпінь)

УДК 330.322

Коляда О.В., Федорчук О.С.

**МОДЕЛЮВАННЯ МАКРОЕКОНОМІЧНИХ ПЕРЕДУМОВ
ЗАЛУЧЕННЯ ПРЯМИХ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В КОНТЕКСТІ
ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ**

У статті проведено комплексний аналіз загроз і перешкод формування сприятливого інвестиційного клімату в Україні. Розроблено модель ієрархії факторів впливу на залучення прямих іноземних інвестицій в Україну. Виявлені основні чинники впливу на розвиток інвестиційної діяльності.

***Ключові слова:** інвестиції, прямі іноземні інвестиції, макроекономічні передумови, економічний розвиток, модель ієрархії, інвестиційний клімат.*

Коляда Е.В., Федорчук О.С.

**МОДЕЛИРОВАНИЕ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ
ПРЕДПОСЫЛОК ПРИВЛЕЧЕНИЯ ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ
ИНВЕСТИЦИЙ В КОНТЕКСТЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ
УКРАИНЫ**

В статье проведен комплексный анализ угроз и препятствий формирования благоприятного инвестиционного климата в Украине. Разработана модель иерархии факторов влияния на привлечение прямых иностранных инвестиций в Украину. Выявлены основные факторы влияния на развитие инвестиционной деятельности.

***Ключевые слова:** инвестиции, прямые иностранные инвестиции, макроекономические предпосылки, экономическое развитие, модель иерархии, инвестиционный климат.*

Kolyada O.V., Fedorchuk O.S.

**MODELING MACROECONOMIC FRAMEWORK FOR DRAWING
DIRECT FOREIGN INVESTMENTS IN THE CONTEXT OF ECONOMIC
DEVELOPMENT OF UKRAINE**

The article provides a comprehensive analysis of threats and obstacles to the formation of a favorable investment climate in Ukraine. The model of the hierarchy of factors influencing attraction of direct foreign investments in Ukraine is developed. The main factors influencing the development of investment activity are revealed.

Keywords: *investments, direct foreign investments, macroeconomic conditions, economic development, model of hierarchy, investment climate.*

Постановка проблеми. Збільшення обсягів прямих іноземних інвестицій та підвищення їх ефективності впливу на економічний розвиток України є особливо актуальною проблемою сьогодення. При цьому важливим питання активізації інвестиційної діяльності, залишається визначення основних передумов залучення фінансових ресурсів у країну. Процес ефективного залучення прямих іноземних інвестицій, тісно переплітається із створення привабливого середовища та сприятливого інвестиційного клімату в країні. На сьогоднішній день, іноземні інвестори не зацікавлені вкладати свій капітал в країну, де існує досить велика несприятливих факторів та ризиків. Високий рівень інфляції, політичні потрясіння, корумпований тиск з боку адміністративного апарату, зубожіння населення поступово руйнують інвестиційну привабливість України на міжнародному рівні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед вітчизняних дослідників міжнародних інвестиційних процесів варто згадати таких науковців, як Л. Антонюк, А. Бойко, Л. Борщ, О. Василиця, А. Гайдуцький, В. Гриньова Б. Губський, Р. Дупай, Р. Заболоцька, А. Пересада, О. Рогач, С. Тесля, Ф. Філіпенко, О. Шнирков , та ін. та ін.

Мета статті. Дослідження основних загроз формування сприятливого інвестиційного клімату та розроблення моделей ступеню їх впливу на залучення іноземних інвестицій в економіку України.

Виклад основного матеріалу. Інвестиційний клімат в Україні залишається несприятливим, активність суб'єктів інвестиційної діяльності – низькою, а приплив іноземного капіталу в економіку – украй обмеженим. Незважаючи на наявність позитивних моментів від залучення прямих іноземних інвестицій в економіку, наявність негативних факторів середовища зменшують ефективність їх використання, що спричиняють в деяких моментах зворотній негативний процес їх впливу [1]. Тому особливо важливим є визначення основних чинників, які негативно впливають на інвестиційну діяльність іноземних інвесторів, які здійснюють свою діяльність на території України.

Перш за все виділимо найбільш суттєві загрози формування сприятливого інвестиційного клімату в Україні:

- політична нестабільність;
- недосконалість законодавства;
- корупція;
- кадрова проблема;
- неефективність захисту прав власності;
- відсутність сприятливого податкового режиму та тарифних обмежень;
- недостатність рівень розвитку інфраструктури;
- технологічна відсталість та низька технологічна адаптованість;
- недостатнє інформаційне забезпечення;
- відсутність державних інвестиційних програм.

Важливим завданням у дослідженні ми вбачаємо у проведенні систематизації загроз, адже це надасть змогу зрозуміти на які з чинників варто звертати увагу в першу чергу. Для цього використаємо відомий метод аналізу ієрархії [2] Томаса Сааті. Моделювання також дозволить нам виявити компоненти для посилення чи послаблення дії спричиненого фактора.

Припустимо, що множина містить в собі загрози ефективному залученню ПІІ в Україні. Для цього сформуємо таблицю з переліком основних загроз та їх відповідне математичне позначення (табл.1). Цим самим ми встановили підмножину множини.

Таблиця 1

Перелік основних загроз та їх коротке позначення

Найменування загрози	Математичне позначення
Політична нестабільність	Z_1
Недосконалість законодавства	Z_2
Корупція	Z_3
Кадрова проблема	Z_4
Неефективність захисту прав власності	Z_5
Відсутність сприятливого податкового режиму та тарифних обмежень	Z_6
Недостатній рівень розвитку інфраструктури	Z_7
Технологічна відсталість та низька технологічна адаптованість	Z_8
Недостатнє інформаційне забезпечення	Z_9
Відсутність державних інвестиційних програм	Z_{10}

Джерело: побудовано авторами.

Підмножину загроз та можливі взаємозв'язки між ними подано у вигляді орієнтованого графа (рис.1). Граф складається з 10-ти вершин – Z_i , для яких стрілками визначено залежності. Стрілка направлена від фактора Z_i , який залежить від фактора Z_j (кінець стрілки).

Визначаємо елементи бінарної матриці залежності $B = \{b_{ij}, i, j = \overline{1,10}\}$ за наступним правилом:

$$B_{ij} = \left\{ \begin{array}{l} 1, \text{ якщо } Z_i \text{ залежить від } Z_j; \\ 0, \text{ якщо } Z_i \text{ не залежить від } Z_j. \end{array} \right\} \quad (1)$$

Таким чином, в залежності від результату бінарного відношення «залежить від» елементи матриці приймають два значення 0 і 1.

Виділимо перший рівень (найнижчий з точки зору важливості впливу на досліджуваний об'єкт) ієрархії загроз.

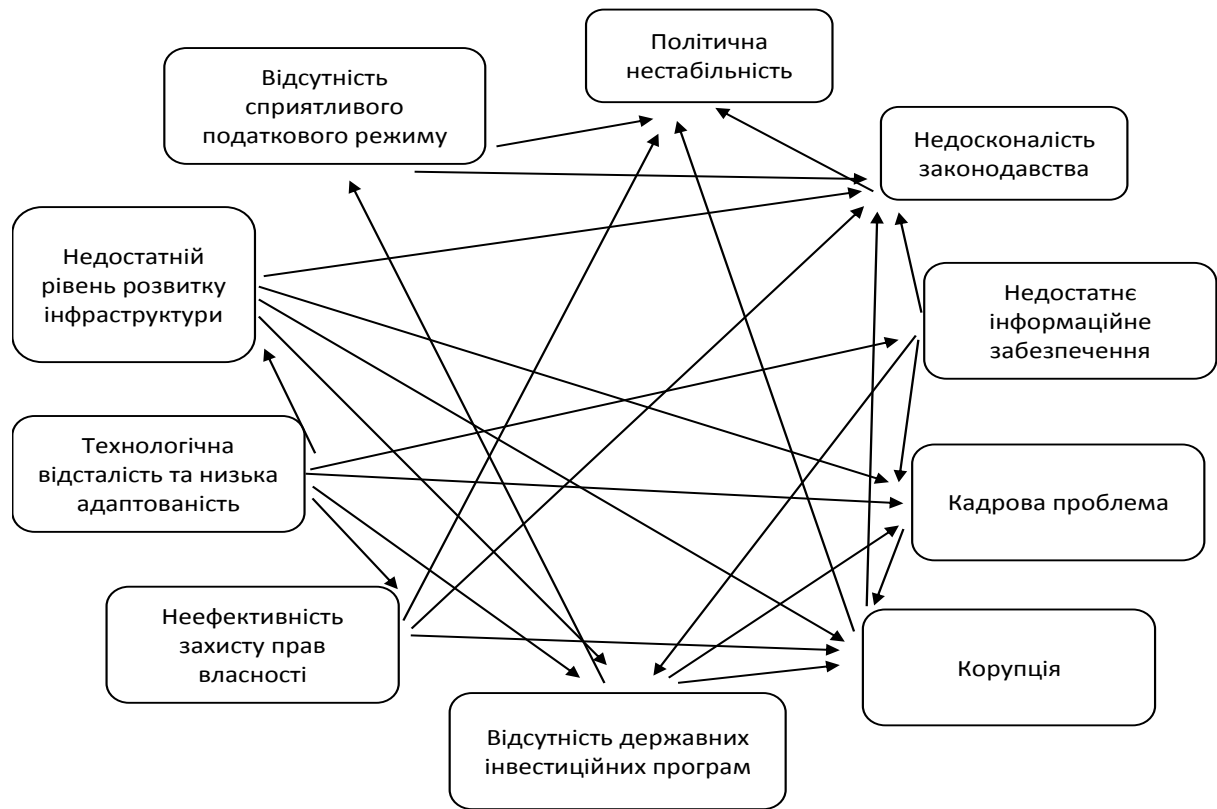


Рис.1. Графік залежності між основними загрозами ефективному залученню ІІ в Україну. Джерело: побудовано авторами.

Для цього побудуємо матрицю (табл. 2), відповідно до вище показаного алгоритму.

Таблиця 2

Перша ітерація

z_i	$R(z_i)$	$A(z_i)$	$R(z_i) \cap A(z_i)$
Z_1	Z_1	$Z_1, Z_2, Z_5, Z_7, Z_{10}$	Z_1
Z_2	Z_1, Z_2	$Z_2, Z_3, Z_5, Z_7, Z_9, Z_{10}$	Z_2
Z_3	Z_2, Z_3, Z_4, Z_6	Z_3	Z_3
Z_4	Z_4, Z_5	Z_3, Z_4, Z_6, Z_9	Z_4
Z_5	Z_1, Z_2, Z_5	Z_4, Z_5, Z_6, Z_7, Z_9	Z_5
Z_6	Z_4, Z_5, Z_6, Z_{10}	Z_3, Z_6, Z_9	Z_6
Z_7	Z_1, Z_2, Z_5, Z_7	Z_7	Z_7
Z_9	Z_2, Z_4, Z_5, Z_6, Z_9	Z_9	Z_9
Z_{10}	Z_1, Z_2, Z_{10}	Z_6, Z_{10}	Z_{10}

Джерело: побудовано авторами.

Перший, або найнижчий рівень ієрархії, з точки зору важливості впливу на процес залучення інвестицій сформований загрозою Z_8 – технічною відсталістю та низькою технологічною адаптованістю.

Наступним кроком буде видалення з таблиці рядків, які відповідають обраним вершинам, відповідно формується таблиця із новою ітерацією (табл.3).

Такий чином, був сформований наступний рівень ієрархії. Даний рівень представлений одразу трьома загрозами: Z_3 – недостатнє інформаційне забезпечення, Z_7 - неефективність захисту прав іноземних інвесторів та Z_9 – недостатній рівень розвитку інфраструктури.

Таблиця 3

Друга ітерація

z_i	$R(z_i)$	$A(z_i)$	$R(z_i) \cap A(z_i)$
Z_1	Z_1	Z_1, Z_2, Z_5, Z_{10}	Z_1
Z_2	Z_1, Z_2	Z_2, Z_5, Z_{10}	Z_2
Z_4	Z_4, Z_5	Z_4, Z_6	Z_4
Z_5	Z_1, Z_2, Z_5	Z_4, Z_5, Z_6	Z_5
Z_6	Z_4, Z_5, Z_6, Z_{10}	Z_6	Z_6
Z_{10}	Z_1, Z_2, Z_{10}	Z_6, Z_{10}	Z_{10}

Джерело: побудовано авторами.

Третій рівень ієрархії, згідно із проведенням третьої ітерації (табл. 4), займає найменш важлива загроза, як відсутність державних інвестиційних програм (Z_6).

Таблиця 4

Третя ітерація

z_i	$R(z_i)$	$A(z_i)$	$R(z_i) \cap A(z_i)$
Z_1	Z_1	Z_1, Z_2, Z_5, Z_{10}	Z_1
Z_2	Z_1, Z_2	Z_2, Z_5, Z_{10}	Z_2
Z_4	Z_4, Z_5	Z_4	Z_4
Z_5	Z_1, Z_2, Z_5	Z_4, Z_5	Z_5
Z_{10}	Z_1, Z_2, Z_{10}	Z_{10}	Z_{10}

Джерело: побудовано авторами.

Одразу ж за загрозою відсутності державних інвестиційних програм після проведення четвертої ітерації, були визначені фактори, які в свою чергу є першопричинами уже проієрархованих загроз. Виділено 2 чинника: Z_4 – загроза кадрової забезпечуваності та Z_{10} – відсутність сприятливого податкового режиму та тарифним обмежень.

Побудова четверта ітерації (табл.5), дозволяє виділити 5 рівень ієрархії – Z_5 «Високий рівень корупції».

Таблиця 5

Четверта ітерація

z_i	$R(z_i)$	$A(z_i)$	$R(z_i) \cap A(z_i)$
Z_1	Z_1	Z_1, Z_2, Z_5	Z_1
Z_2	Z_1, Z_2	Z_2, Z_5	Z_2
Z_5	Z_1, Z_2, Z_5	Z_5	Z_5

Джерело: побудовано авторами.

Без побудови чергової таблиці уже можна зробити висновок, що передостанній рівень загроз займає недосконале законодавче поле Z_2 . Відповідно найвищим рівень ієрархії займає загроза Z_{10} – політична нестабільність. Таким чином, відповідно до визначений рівнів, будемо ієрархічно структуровану модель (рис.2).

Таким чином, визначивши ієрархію факторів впливу, можемо побудувати модель ієрархії основних загроз формування сприятливого інвестиційного клімату в Україні (рис.3).

Найвищий рівень ієрархії належить такому чиннику як політична нестабільність. Це означає що дана проблема являє найбільшу загрозу формуванню сприятливого інвестиційного клімату. Дана загроза передбачає у собі часту зміну урядів, які можуть призводити до різкий змін політичного курсу, а відповідно і умов ведення бізнесу. Важливість даної загрози полягає в тому, що вона несе в собі ряд інших чинників: верховенство закону, контроль корупції, ефективність правління, якість регулювання, право голосу

та підзвітність державних органів.

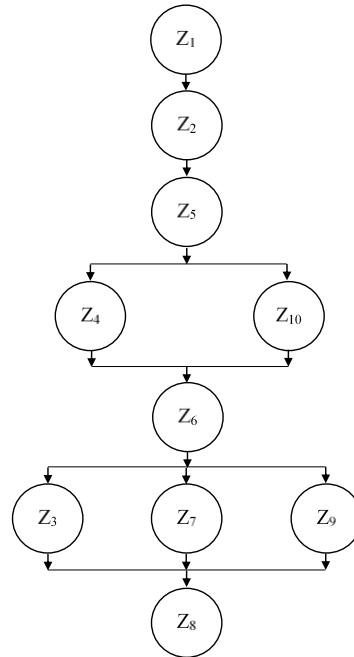


Рис. 2. Модель ієрархії факторів впливу на залучення прямих іноземних інвестицій в Україну. Джерело: побудовано авторами.

На другому рівні ієрархії розмістилась така загроза, як «недосконалість законодавчого поля». Недоліки законодавства слугують значною перешкодою залучення інвестицій в країну. Такі перешкоди проявляються у подвійному тлумаченні законів, недостатньо правовому забезпеченню, зокрема з питань які стосуються інвестування та підприємництва. Також дана загроза є першопричиною тривалості процедури реєстрації та отримання необхідних інвестору сертифікатів [3, с. 25].

Наступним рівнем ієрархії був визначений високий рівень корупції. Корупція, що залишається однією з найсерйозніших проблем України, яка в свою чергу підриває крихкий стан верховенства права. Непоодинокі процеси націоналізації майна інвесторів перешкоджають впровадженню довготермінових програм стимулювання притоку іноземних інвестицій в Україну та посилюють недовіру з боку багатьох потенційних іноземних інвесторів.

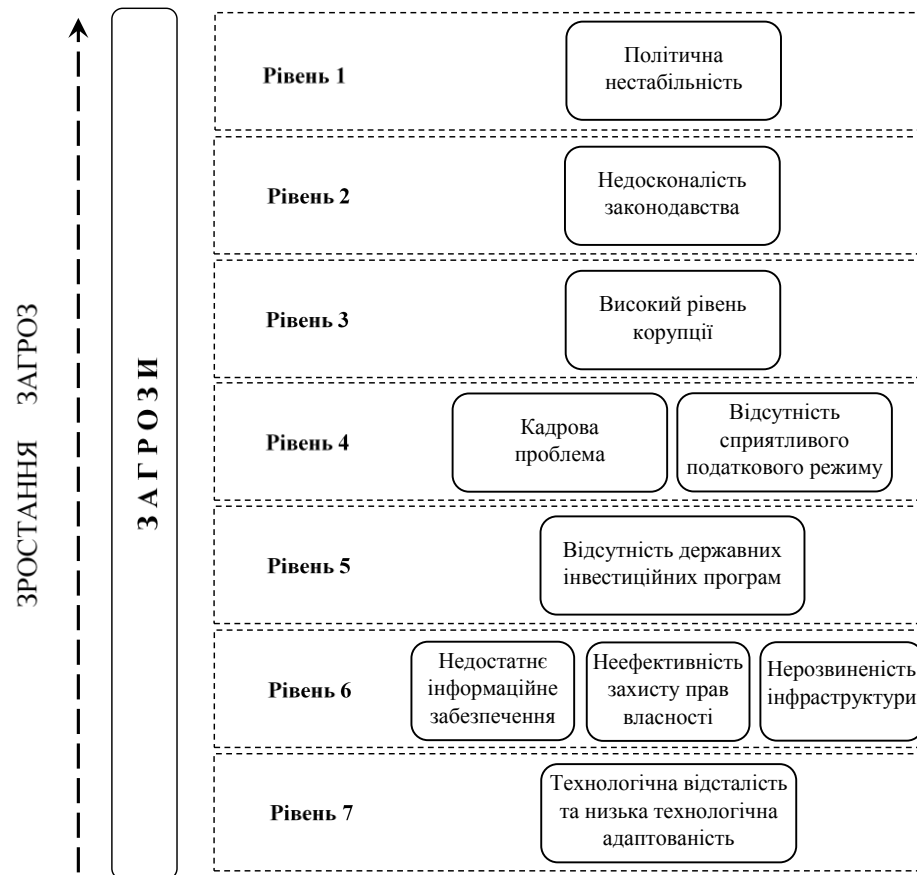


Рис.3. Модель ієрархії основних загроз формування сприятливого інвестиційного клімату України. Джерело: побудовано авторами.

Важливість проблеми високої корупції в Україні відзначають ряд міжнародних організацій та країн. Зокрема, згідно із Bloomberg та ряду міжнародних організацій: «Україна не просувається в боротьбі зі своєю найбільшою проблемою: корупція заважає Україні залучити прямі іноземні інвестиції» [4].

Проблема кадрового забезпечення та відсутність сприятливого податкової системи та тарифним обмежень розмістилися на четвертому рівні ієрархії. Наслідки даних чинників розмістилися на 5 та 6 рівнях. Сюди відносяться відсутність дієвих інвестиційних проектів, недостатнє інформаційне забезпечення учасників інвестиційних процесів, неефективність прав захисту іноземного інвестора та нерозвиненість інфраструктури. Найнижчий рівень ієрархії займає технологічна відсталість та низька

адаптованість, як результат впливу всіх попередніх факторів.

Побудова ієрархічна модель основних загроз формуванню сприятливого інвестиційного клімату дає можливість проаналізувати ті чинники як становлять потенційну загрозу економічному розвитку України, шляхом залучення ПІІ. Вважаємо за доцільне скорочення переліку загроз, залишимо наступні показники:

- політична нестабільність;
- корупція;
- кадрова проблема;
- неефективність захисту прав власності;
- відсутність сприятливого податкового режиму та тарифних обмежень.

Попарне зіставлення факторів наведено в табл. 6.

Таблиця 6

Матриця попарних порівнянь за методом Сааті

Фактор	Політична нестабільність	Кадрова проблема	Корупція	Неефективність захисту прав інвесторів	Відсутність сприятливого податкового режиму та тарифних обмежень
Політична нестабільність	1,0	4,0	2,0	3,0	2,0
Кадрова проблема	0,3	1,0	0,3	0,5	0,3
Корупція	0,5	3,0	1,0	3,0	1,0
Неефективність захисту прав інвесторів	0,3	2,0	0,3	1,0	0,3
Відсутність сприятливого податкового режиму та тарифних обмежень	0,5	3,0	1,0	3,0	1,0

Джерело: розраховано авторами.

Для порівняння використано шкалу подану у таблиці 7.

На підставі матриці, представлені у таблиці 5, використовуючи формулу (2) середньої геометричної W_i , розраховуємо відносну цінність кожної комбінації:

$$W_i = \frac{\sqrt[m]{a_{i1} \cdot \dots \cdot a_{im}}}{\sum_{i=1}^m \sqrt[m]{a_{i1} \cdot \dots \cdot a_{im}}}, \quad (2)$$

де a_i — елементи матриці;

m — кількість об'єктів;

— індекс.

$$W = \begin{pmatrix} 0,368229 \\ 0,072178 \\ 0,229357 \\ 0,100879 \\ 0,229357 \end{pmatrix}$$

Таблиця 7

Шкала відносної важливості об'єктів [2]

Ступінь важливості	Визначення	Характеристика
1	Однакова значущість	Два фактори мають однаковий вплив
3	Деяке переважання значущості одного фактора над іншим (слаба значущість)	Досвід і судження надають незначну перевагу одному фактору над іншим
5	Істотна або сильна значущість	Досвід і судження надають прерогативу одному фактору над іншим
7	Дуже сильна або очевидна значущість	Значна перевага одного фактора над іншим. Його пріоритет майже явний.
9	Абсолютна значущість	Домінування одного фактора над іншим
2, 4, 6, 8	Проміжні значення між сусідніми показниками шкали	Є компромісними варіантами
Числа обернені до зазначених вище	Якщо в порівнянні об'єкта x_i з об'єктом x_j перший об'єкт отримав один з вищевказаних рангів, тоді інший об'єкт отримує ранг, зворотний за значенням рангу першого об'єкта	

Обчислений вектор відносних цінностей, дає можливість не лише визначити вагові коефіцієнти для основних загроз, але й забезпечити

впорядкування пріоритетів.

Важливим етапом розрахунку вагових коефіцієнтів є визначення міри узгодженості суджень щодо зіставлення вибраних загроз. Для цього необхідно помножити вихідну матрицю попарних порівнянь на відповідні значення середніх геометричних:

$$A_w = \begin{pmatrix} 1,0 & 4,0 & 2,0 & 3,0 & 2,0 & 1,0 \\ 0,3 & 1,0 & 0,3 & 0,5 & 0,3 & 0,3 \\ 0,5 & 3,0 & 1,0 & 3,0 & 1,0 & 0,5 \\ 0,3 & 2,0 & 0,3 & 1,0 & 0,3 & 0,3 \\ 0,5 & 3,0 & 1,0 & 3,0 & 1,0 & 0,5 \end{pmatrix} * \begin{pmatrix} 0,368229 \\ 0,072178 \\ 0,229357 \\ 0,100879 \\ 0,229357 \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} 1,877006 \\ 0,367579 \\ 1,162000 \\ 0,520882 \\ 1,162000 \end{pmatrix}$$

Отриманий результат A_w необхідно покомпонентно розділити на відповідні значення відносних цінностей об'єктів:

$$\lambda_i = \begin{pmatrix} 5,097390 \\ 5,092699 \\ 5,066337 \\ 5,163414 \\ 5,066337 \end{pmatrix}$$

Далі потрібно розрахувати максимальне власне число матриці λ_{\max} за допомогою формули (3) середньої арифметичної:

$$\lambda_{\max} = \frac{\sum_{i=1}^m \lambda_i}{m} = 5,09 \quad (3)$$

Завершальним кроком у ході визначення узгодженості суджень є

розрахунок індексу узгодженості Сааті за формулою 4:

$$J = \frac{\lambda_{\max} - m}{m - 1} = \frac{5,09 - 5}{4} = 0,024 \quad (4)$$

Судження вважаються узгодженими, якщо розрахований індекс узгодженості становить до 10% від еталонного. Еталонне значення для заданої кількості об'єктів визначається за допомогою таблиці еталонних значень показника узгодженості в залежності від кількості об'єктів, що порівнюються (табл.8).

Таблиця 8

Еталонне значення показника узгодженості [5]

Кількість об'єктів, що порівнюються	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Еталонне значення	0,58	0,9	1,12	1,24	1,32	1,41	1,45	1,49	1,51	1,54	1,56	1,57	1,59

В нашому випадку еталонне значення дорівнює 1,12. Звідси випливає, що індекс узгодженості становить 2,14 % від еталонного показника. Це означає, що рівень узгодженості досить високий, тому можемо вказати вагові коефіцієнти до основних загроз формування привабливого інвестиційного клімату в Україні.

Отже, за результати проведеного нами дослідження (табл.9) найбільший ступінь впливу на інвестиційну привабливість має політична нестабільність із ваговим коефіцієнтом 0,36823, корупція та відсутність сприятливого податкового режиму та тарифних обмежень – 0,22936.

За даними аналізу, найменш значимим фактором є кадрова проблема (0,07218). А найбільшого вдосконалення потребує політико-правове поле (політична ситуація, оподаткування, законодавство що стосується захисту прав власності інвестора). Варто зазначити що діяльність пов'язана на поліпшення даних факторів неможлива без проведення заходів щодо запобігання корупції. Діяльність держави є визначальним фактором, що

впливає на процеси пов'язані з формуванням сприятливого інвестиційного клімату в країні.

Таблиця.9

Вагові коефіцієнти до основних загроз формування привабливого інвестиційного клімату в Україні

№ п/п	Назва фактору	Ваговий коефіцієнт
1	Політична нестабільність	0,36823
2	Корупція	0,22936
3	Відсутність сприятливого податкового режиму та тарифних обмежень	0,22936
4	Неефективність захисту прав інвестора	0,10088
5	Кадрова проблема	0,07218

Джерело: розраховано авторами

Висновки. Таким чином, основні передумови ефективного залучення прямих іноземних інвестицій у економіку України, криються наявності чинників, які негативно впливають на інвестиційний клімат країни. Так, до основних загроз формування сприятливого поля для залучення прямих іноземних інвестицій в Україні є політична нестабільність, недосконалість законодавчого поля, яка є причиною відсутності сприятливого податкового режиму та неефективного захисту прав іноземних інвесторів, високий рівень корупції та наявність кадрової проблеми. Ці та інші чинники потребують проведення ефективної державної інвестиційної політики, яка повинна бути спрямована не тільки на збільшення загальних обсягів надходження прямих іноземних інвестицій, але і на ефективному залученні та використанні інвестицій у пріоритетних галузях економіки, що в свою чергу здійснюватиме позитивний вплив на економічний розвиток України.

Список джерел:

1. Коляда О. В. Іноземне інвестування в Україні на шляху інтеграції до світового господарства / О. В. Коляда, О. С. Федорчук // Збірник наукових

праць Національного університету державної податкової служби України. - 2016. - № 1. - С. 67-84. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/znpnudps_2016_1_8

2. Саати Т. Л. Принятие решений. Метод анализа иерархий / Пер. с англ. Р.Г. Вачнадзе. – М.: «Радио и связь», 1993, 278 с.

3. Волк О. М. Проблеми та перспективи залучення іноземних інвестицій в економіку України / О. М. Волк, О. В. Червяцова // Вісник СумДУ. Серія “22 Економіка”. – 2013. - № 3. – С. 22-28

4. Bloomberg: инвесторов в Украине пугает не АТО, а коррупция РИА Новости Украина. - Режим доступу: <https://rian.com.ua/analytics/20170224/1021727390.html>

5. Кігель В. Р. Методи і моделі підтримки прийняття рішень у ринковій економіці. – К.: ЦУЛ, 2003. – 202 с.

***Коляда Олена Володимирівна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародної економіки Університету ДФС України (м.Ірпінь)*

***Федорчук Ольга Святославівна** - магістр ННІ економіки, оподаткування та митної справи Університету ДФС України (м.Ірпінь)*

УДК 330.332.2

Крук В.В., Федорчук О.С.

АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ЗАЛУЧЕННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ПРЯМИХ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В УКРАЇНІ

У статті проведено комплексний аналіз ефективності залучення та використання прямих іноземних інвестицій в Україні. Охарактеризовано тенденції ефективності використання прямих іноземних інвестицій відповідно до секторів економіки. Виявлено основні загрози, які впливають на ефективність залучення та використання прямих іноземних інвестицій в Україні.

Ключові слова: *інвестиції, прямі іноземні інвестиції, ефективність залучення прямих іноземних інвестицій, ефективність використання прямих іноземних інвестицій.*

Крук В.В., Федорчук О.С.

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРИВЛЕЧЕНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В УКРАИНЕ

В статье проведен комплексный анализ эффективности привлечения и использования прямых иностранных инвестиций в Украине. Охарактеризованы тенденции эффективности использования прямых иностранных инвестиций согласно секторов экономики. Выявлены основные угрозы, которые влияют на эффективность привлечения и использования прямых иностранных инвестиций в Украине.

Ключевые слова: *инвестиции, прямые иностранные инвестиции, эффективность привлечения прямых иностранных инвестиций, эффективность использования прямых иностранных инвестиций.*

Kruk V.V., Fedorchuk O.S.

ANALYSIS OF THE EFFECTIVENESS OF ATTRACTING AND USING DIRECT FOREIGN INVESTMENTS IN UKRAINE

The article gives a comprehensive analysis of the effectiveness of attracting and using direct foreign investments in Ukraine. Trends characterized the efficiency of use of foreign direct investments according to sectors of the economy. The main threats that affect the efficiency of attracting and using direct foreign investments in Ukraine.

Keywords: *investment, foreign direct investment, the effectiveness of attracting foreign direct investment, efficiency of foreign direct investment.*

Постановка проблеми. Визначальною рисою сучасного етапу економічного розвитку є процес глобалізації, якому є характерне поглиблення інтеграції ринків різних країн, усунення бар'єрів на шляху руху товарів, послуг і капіталу, активне поширення ринкових моделей розвитку. В глобальному світі рівень розвитку країни визначається структурою економіки, питомою вагою високотехнологічної продукції, залученістю в міжнародний інформаційний обмін, наявністю розвиненої ринкової інфраструктури, рівнем освіти та якістю робочої сили. Ці показники залежать від доступності та умов отримання інвестицій, які в свою чергу являють головним фактором економічного зростання країни.

Однак, економічний розвиток країни залежить не лише від характеру та сили впливу потоків прямих іноземних інвестицій, але і від ефективності їх залучення та використання в економіці. Адже максимізація та накопичення прямих іноземних інвестицій (ПІІ) ще не означає найбільш ефективно їх використання для стимулювання економічного розвитку. Окрім того надходження у країну реальних інвестицій, які слугують економічному зростанню передбачається наявність інвестиційно привабливих умов

діяльності у країні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Основи дослідження аспектів іноземного інвестування заклали у своїх працях Ж.-Б. Сей, Ф. Бастіа, М. Портер, К. Акамацу, П. Кругман, М. Обстфельд, Дж. Даннінг, С. Хаймер, Коджіма, Озава, Т. Фішер. Серед вітчизняних дослідників міжнародних інвестиційних процесів варто згадати таких науковців, як О. Василиця, Р. Дупай, Р. Заболоцька, А. Пересада, О. Рогач, С. Тесля, Ф. Філіпенко, О. Шнирков та ін.

Мета статті. Актуальність теми обумовила мету, яка полягає у проведенні аналізу ефективності залучення та використання прямих іноземних інвестицій в економіку України.

Виклад основного матеріалу. Прямі іноземні інвестиції, як відомо, здійснюють вплив на економічний розвиток країн світу в цілому та України зокрема, проте цей вплив не є однозначно позитивним тому потребує детальнішого аналізу.

Перш за все варто розпочати із аналізу надходження чистих потоків ПІІ протягом 2009-2016 рр. Для усього досліджуваного періоду є характерним неоднозначна тенденція та динаміка. Починаючи з 2009 р. до 2012 р., середньорічні темпи зростання становили 130,9%. У 2012 р. обсяг залучених ПІІ досяг свого історичного максимуму та становив 8175 млн. дол. США, та перевищив показник 2009 у 1,7 рази.

Економічна криза 2013-2014 рр., стала причиною зниження надходжень зарубіжних інвестицій в економіку України. Так, якщо у 2009-2012 рр. простежувалася позитивна тенденція у надходженні ПІІ, то 2013-2014 рр. характеризуються негативною динамікою – скорочення обсягів ПІІ на 81,1% порівняно з 2012 р.. У 2015-2016 рр. тренд надходжень ПІІ змінився на протилежний, це стало можливим завдяки проведенню низки реформ та загальної макроекономічній стабілізації в країні. У 2015 р. річний приріст

становив 2203 млн. дол. США, що на 260,09% більше у порівнянні з 2014 р. У 2016 р. приріст ПІІ становив 2489 млн. дол. США, або на +294% порівняно з 2014 р. коли відбувся найбільш спад, та 286 млн. дол. США, або на +9,38% порівняно з 2015 р. Проте це є незначним показником, адже у порівнянні з 2009 р., у 2016 р. надійшло на -30,05% (або -1433 млн. дол. США) менше інвестицій в Україну; у порівнянні з 2012 р. – обсяги надходжень ПІІ менші на 4849 млн. дол. США, або на -59,19% [1].

Розглядаючи Україну на тлі світових потоків ПІІ, то варто відзначити, що станом на 2016 р., вона знаходиться на 52 місці серед усіх країн світу, та на 18 місці серед європейських країн, за надходженнями іноземних інвестицій в економіку [2]. Аналізуючи позицію України за 2009-2016 рр., слід зазначити, що простежується динаміка аналогічна тій яку виявили при дослідженні надходжень ПІІ протягом цих років. Найкраща позиція України простежувалася у 2012 р. – 40 місце, найгірша у 2014 р. – 100 місце.

Проаналізувавши динаміку обсягів іноземних інвестицій в економіку України починаючи з 2009 р. по 2016 р. слід відмітити, що обсяг інвестицій у 2016 р. порівняно з 2009 р. впав на 2039,1 млн. дол. США, що на 3,43% менше порівняно з попереднім періодом. Якщо говорити про здійснення ПІІ з України, то їх обсяг навпаки збільшився, на 137,5 млн. дол. США, що на 10,1% менше порівняно з 2009 р. Це в першу чергу пов'язано із значним впливом політичних чинників та несприятливою економічною ситуацією в країні [1].

Аналіз (ланцюгових) темпів зростання свідчить, що з 2009 р. по 2013 р. обсяги ПІІ з кожним роком зростали в середньому на 8,64%. В даний період найбільше зростання спостерігалось у 2010 р. – на 116,35%, порівняно з 2009 р. У 2014 р., через економічний спад, відбулося зменшення обсягів ПІІ на 24,17% у порівнянні з 2013 р. У 2015 р. показник зменшився на 11,22% у порівнянні з 2014 р.[3]

Міжнародну інвестиційну позицію України можна чітко прослідкувати за показником обсягів прямих іноземних інвестицій на душу населення. Так, у 2016 р. на одну людину припадало 1075,1 млн. дол. США. Даний показник є одним із найменших протягом досліджуваного періоду, та підтверджує слабку позицію на міжнародному рівні. У загальносвітовому рейтингу, Україна переважає лише країни з низьким рівнем розвитку та країн, що розвиваються, зокрема, такі країни як Єгипет, Гана, Камбоджа, Болівія, Еквадор і т.д. Стає зрозумілим що перед Україною постає важливе завдання підвищення інвестиційного клімату, для того щоб наздогнати показники розвинених країн. Так, у 2016 р., показник ПІІ на душу населення становив: у Великій Британії - 18229,3 млн. дол. США, Данія - 17078 млн. дол. США, Іспанія - 11984,4 млн. дол. США, Німеччина - 9326,6 млн. дол. США, Угорщина - 7916,9 млн. дол. США, Словаччина - 7665,7 млн. дол. США, Болгарія - 5915,5 млн. дол. США, Польща - 4898,9 млн. дол. США [4, 5]. Такий розрив показників між Україною та країнами світу, ще раз підтверджує низьку міжнародну позицію України.

Оцінивши ефективність залучення ПІІ за статистичним даними та оцінки впливу на показники економічного розвитку вважаємо доцільним проведення аналізу за допомогою розрахунку коефіцієнтів ефективності. Для цього є необхідним проаналізувати достатність інвестиційних ресурсів, які надходять у економіку України, для цього є необхідним знаходження ЮНКТАД-індексу надходження інвестицій, що розраховується за формулою:

$$\text{ЮНКТАД} - \text{індекс} = \frac{\text{FDI}_i / \text{FDI}_w}{\text{GDP}_i / \text{GDP}_w} \quad (1)$$

- де
- надходження інвестицій до і-ї країни,
 - загальносвітові потоки інвестицій,
 - ВВП і-ї країни,
 - світовий валовий продукт.

ЮНКТАД-індекс визначає відповідність об'єму інвестицій, що залучаються до країни, її економічному розміру, що визначається через її частку у світовому ВВП [6, с.94]. Якщо частка країни у поточних потоках прямих іноземних інвестицій відповідає її частці у світовому ВВП, то індекс ефективності буде дорівнювати 1. Відповідно така країна ефективно залучає інвестиції у свою економіку.

Якщо розрахований індекс більше 1, то це означає, що країна отримує інвестицій більше ніж це можна передбачити виходячи із розміру її ВВП. У цьому випадку інвестиції ефективно залучають ті країни, для яких є характерним висока інвестиційна привабливість, ліберальний податковий режим, науковий потенціал, розвинута інфраструктура, висококваліфікований персонал.

Якщо індекс менше 1, то це свідчить про недоотримання інвестицій в економіці, зважаючи на розмір ВВП країни. Така країна відповідно визначається такою, що не ефективно залучає інвестиції в економіку, і для якої є характерним низька інвестиційна привабливість, та низка чинників які гальмують інвестиційні процеси.

Отже, згідно з отриманими даними (табл.1), можна зробити висновок, що Україну надходило значно більше інвестицій, ніж вона здатна освоїти. Приплив ПІІ перевищує ринкові можливості країни для освоєння залучених ресурсів. Така ситуація може свідчити про те, що в Україну надходить значний об'єм псевдоінвестицій, які не здійснюють впливу на економічний розвиток країни. Крім того, це може означати, що Україна не володіє перевагами для іноземного інвестування, такими як політичною стабільністю, легкістю ведення бізнесу, ефективним захистом прав інвесторів, сприятливим податковим режимом.

Високий показник ЮНКТАД-індексу, також свідчить про те що залученні інвестиції несуть загрозу економіці країни, адже надмірні потоки

іноземного капіталу може спричинити зростання інфляції, «перегрів» економіки та появи спекулятивних коштів. Таким чином, даний індекс дозволяє нам зробити висновок що на даному етапі не є інвестиційно привабливою.

Таблиця 1

Коефіцієнти ефективності залучених ПІІ в економіку України, у 2009-2016рр.

Показник	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
ЮНКТАД-індекс	1,99	2,18	1,96	2,10	1,26	0,38	1,41	1,64
Коефіцієнт участі ПІІ в експорті країни	0,42	0,37	0,31	0,33	0,20	0,05	0,16	0,17
Коефіцієнт участі ПІІ у експорті високотехнологічних товарів	0,01	0,02	0,01	0,02	0,01	0,00	0,01	0,01
Коефіцієнт участі ПІІ в обробній промисловості	1,73	1,50	1,25	2,03	0,97	0,23	0,77	0,83

Джерело: розраховано авторами.

Окрім знаходження ЮНКТАД-індексу важливим є розрахунок коефіцієнтів ефективності іноземних інвестицій. Для цього використаємо методику Василиці О.Б. [7], яка передбачає у собі знаходження коефіцієнту участі ПІІ в експорті країни, коефіцієнту участі ПІІ у експорті високотехнологічних товарів, коефіцієнту участі ПІІ в обробній промисловості (табл.1).

Коефіцієнт участі ПІІ у експорті країни розраховується як частка ПІІ у світових потоках ПІІ до відношення обсягів експорту країни до загальносвітового експорту за певний період. Якщо значення коефіцієнта більша за 1, то це означає перевищення обсягів інвестицій, над можливостями їх залучення у експортоорієнтовані галузі. Для України, значення коефіцієнта участі ПІІ в експорті країни протягом 2009-2016 рр. є достатньо низьким та меншим за 1 (табл.1). Така ситуація свідчить про недостатність залучення іноземних інвестицій в експортоорієнтовані галузі, що в свою чергу підтверджує галузеву спрямованість ПІІ на внутрішній ринок. Таким чином,

це дає нам підстави робити висновок, що не зважаючи на позитивну кореляцію між обсягами ПІІ та обсягами експорту, інвестиції не здійснюють вагомого впливу на розвиток експортної діяльності в Україні.

Коефіцієнт участі ПІІ у експорті високотехнологічних товарів визначається як частка ПІІ у високотехнологічному експорті до загальносвітового експорту у відношенні до частки обсягів високотехнологічного експорту країни для загальносвітових обсягів. Якщо коефіцієнт вищий за 1, то це означає, що в країну надходить більше інвестицій ніж це можливо виходячи із їх залучення у виробництво високотехнологічних товарів. Коефіцієнт участі ПІІ у експорті високотехнологічних товарів в Україні є дуже низьким та близьким до 0. Це свідчить про недостатнє надходження інвестицій у високі технології, якщо брати до уваги частку високотехнологічного експорту України. Це пояснюється неефективною політикою стимулювання ПІІ у наукомісткій галузі, а також переважанням у вітчизняній промисловості трудомістких галузей 3-4 ТУ. Крім того, це підтверджує наше попереднє дослідження впливу ПІІ на високотехнологічний експорт, який дав результат відсутності такого зв'язку.

Коефіцієнт участі ПІІ у обробній промисловості розраховується аналогічним чином до попередніх показників. Якщо коефіцієнт перевищує 1, то це означає, що перевищення можливості залучення ПІІ у переробну промисловість. Для України, у 2009-2016 рр., є характерним неоднозначна тенденція участі ПІІ в обробній промисловості. Варто зазначити, що до 2013 р., показник більший за 1, що свідчить про перевищення припливу ПІІ над можливостями залучення їх в обробну промисловість. Це можна пояснити спекулятивним характером припливу ПІІ, так як він не забезпечується виробництвом товарів та послуг. Однак, останні два роки характеризуються пропорційністю залучення ПІІ та виробництва у переробну промисловість. Проте це все одно не дає нам стверджувати про достатність залучених

інвестицій у дану галузь.

Оцінивши ефективність залучення ПІІ в економіку України, та виявивши недостатність їх надходження, варто визначити ефективність їх використання. Отже, проведемо аналізу ефективності використання інвестицій протягом 2009-2016рр. Для даного дослідження був здійснений DEA-аналіз (англ. Data envelopment analysis –метод «оболонки» даних). Даний метод дозволить нам оцінити, чи отримує українська економіка максимально можливий ефект від наявних об'ємів залучених інвестицій.

Модель є вихід-орієнтованою, тобто спрямований на максимізацію результату. В нашому дослідженні ми проводили аналіз ефективності використання прямих іноземних інвестицій у пріоритетних сферах економіки. Розрахуємо відносну ефективність використання ПІІ у сільському господарстві, промисловості та високотехнологічному експорті, сфері високих технологій. Ефективність використаних визначається коли коефіцієнт досягає 1. Якщо коефіцієнт ефективності менше 1, то це означає що діяльність є неефективною та свідчить про те, що існує потенціал для покращення кінцевого результату.

Для розрахунку ефективності використання ПІІ у сільському господарстві, у якості вихідних показників ми використовували: індекс виробництва продуктів харчування, індекс виробництва продукції тваринництва, індекс виробництва продукції рослинництва та індекс урожайності зернових культур.

Результати розрахунку коефіцієнтів відносної ефективності зображені на рис.1. Отже, як видно із результатів, виходячи із даних умов найбільш ефективно використовувалися інвестиції у сільське господарство у 2016 році якщо порівняно із усім досліджуваним періодом. Найменш ефективно інвестиції використовувалися у 2010 р., 2012 р. та 2013 р. Варто зауважити, що незважаючи на надходженні найбільших обсягів інвестицій у дані роки,

наявні ресурси використовуються найбільш неефективно.

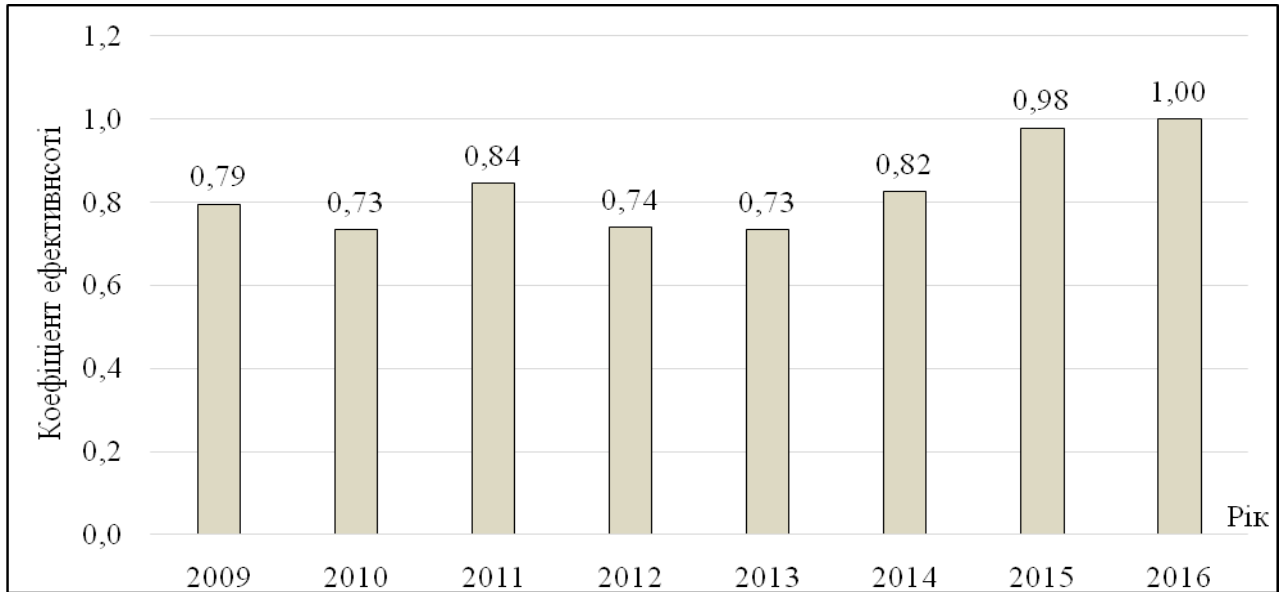


Рис.1. Коефіцієнт ефективності використання ПІ у сільському господарстві України, у 2009-2016 рр. Джерело: розраховано авторами.

Найбільш ефективними визначилися 2015 та 2016 рр., проте такий результат скоріше свідчить про зниження індексів виробництва сільськогосподарської продукції, що було зумовлено економічною кризою 2014р. Володіючи значним ресурсним потенціалом (70% землі придатна для сільського господарства), наша країна здатна підвищити урожайність у 2-3 рази. Проте зважаючи на проведений аналіз, можна судити про нестачу прямих іноземних інвестицій у галузь.

Таким чином можемо зробити висновок, що потенціал залучення прямих іноземних інвестицій у сільське господарство використовується неповною мірою, та потребує заходів для стимулювання інвестицій у дану сферу.

Для аналізу ефективності використання ПІ у промисловість було використано наступні результуючі показники: додана вартість у промисловості, частка високотехнологічного експорту у загальному експорті. Результати аналізу представлені у рис.2.

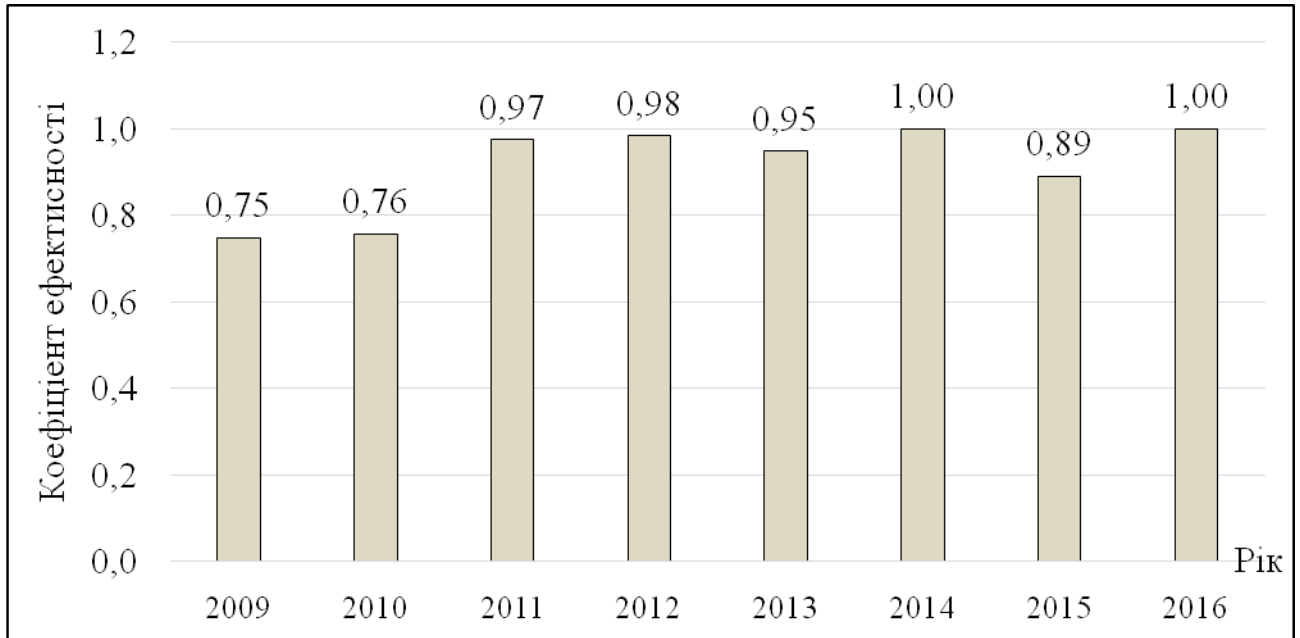


Рис.2. Коефіцієнт ефективності використання ПІІ у промисловості та високотехнологічному експорті України, у 2009-2016 рр. Джерело: розраховано авторами.

Дослідження потенціалу використання ПІІ у промисловості та високотехнологічному експорті, виявило, що найбільш відносно ефективними роками були 2014 р. та 2016р. У 2009 р. та 2010 р., фінансові ресурси спрямовані у промисловість використовувались найменш ефективно. Така ситуація підтверджується аналізом ефективності залучення ПІІ у дану галузь, коли у 2009-2010 рр., аналіз показав перевищення показників залучення ПІІ ніж були можливості залучити, виходячи із обсягів виробництва. Таким чином, це ще раз підтверджує той факт спекулятивності залучених прямих іноземних товарів, так як вони не підтверджуються виробництвом товарів.

Таким чином, можна оцінити, що Україна нераціонально використовуються наявні фінансові ресурси у промисловості та високотехнологічному експорті.

При визначення ефективності використання ПІІ у сфері високих технологій були використані наступні вихідні дані: кількість поданих заявок

на патенти, валові витрати на виконання наукових та науково-дослідних робіт, частка підприємств, які займалися інноваційною діяльністю у загальній кількості підприємств. Результати аналізу представлені у рис.3.

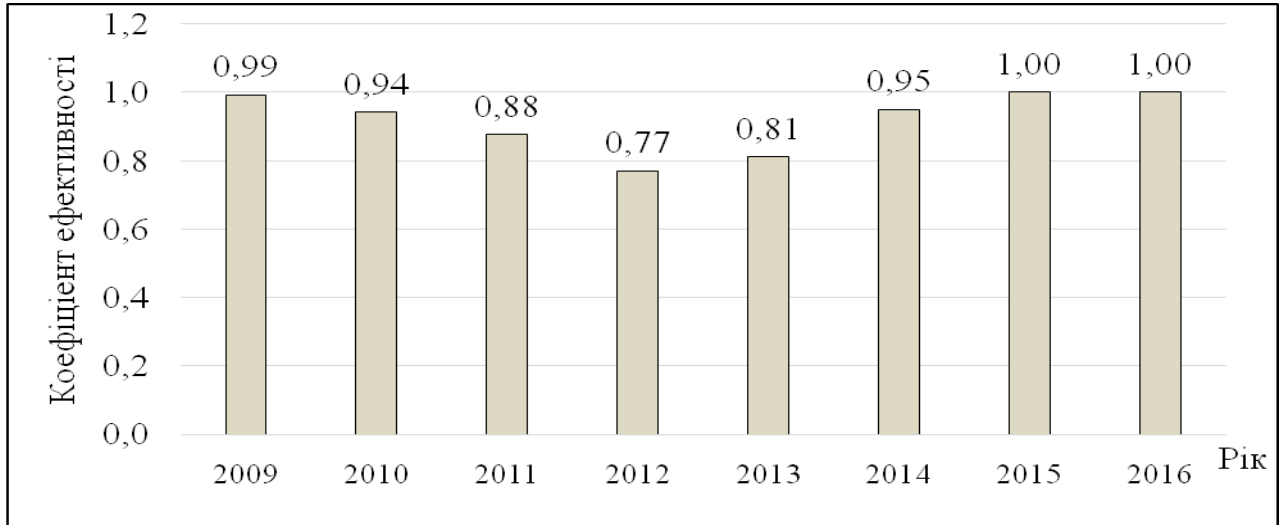


Рис.3. Коефіцієнт ефективності використання ПІІ у сфері високих технологій України, у 2009-2016 рр. Джерело: розраховано авторами.

Отримані результати ефективності використання ПІІ у сфері високих технологій повторює основну характеристику яка була притаманна і для передніх результатів. Так, найбільш відносно ефективними є 2015 р. та 2016 р., що пояснюється загальним скороченням результуючих показників. Найменш ефективно ПІІ використовувалися у роки коли надходило найбільше за обсягом інвестицій, у 2012 та 2013 рр. При цьому потенціал для використання інвестицій знаходиться на рівні 23%.

Також можна судити про те, що прямі іноземні інвестиції не здійснюють впливу на високотехнологічні сфери, адже незважаючи на коливання обсягів надходжень інвестицій, не спостерігається покращення показників сфери високих технологій. Такий результат можна пояснити низьким технологічним розвитком країни, наявністю застарілих обладнань та низькою зацікавленістю іноземних інвесторів у стимулюванні розвитку даної сфери. Крім того, це підтверджує наші попередню оцінку того, що на даний момент

іноземні інвестори не виступають рушіями технологічного розвитку України.

Підтвердженням неефективності використання прямих іноземних інвестицій слугує база створених державних інвестиційних проектів. Основним недоліком створених проектів є те, що серед них немає жодного який би стосувався б промислового сектору чи інноваційної діяльності. Тобто результати проектів не здатні генерувати додану вартість, впливати на зростання експорту та ВВП, тобто тих які б стимулювали економічне зростання. Більшість із проектів (70,5%) стосуються соціальної та культурної сфери.

Висновки. Отже, провівши аналіз ефективності залучення та використання прямих іноземних інвестицій в економіці України, нами було з'ясовано, що в цілому країна неефективно користується наявними фінансовими ресурсами. Це дає підстави робити висновок, про наявність великої кількості псевдоінвестицій, які не здійснюються позитивного впливу на економічний розвиток. Особливо це стосується тих галузей економіки, які є пріоритетними для зростання країни.

Список джерел:

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. UNCTAD, FDI/MNE. URL: www.unctad.org/fdistatistics (дата звернення: 23.08.2017).
3. Коляда О. В. Іноземне інвестування в Україні на шляху інтеграції до світового господарства / О. В. Коляда, О. С. Федорчук // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. - 2016. - № 1. - С. 67-84. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/znpnudps_2016_1_8
4. Статистична база ЮНКТАД : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://unctadstat.unctad.org>
5. World Bank : Data Base. URL: <https://data.worldbank.org/> (дата звернення: 23.08.2017).
6. Can Corrupt Countries Attract Foreign Direct Investment? A Comparison Of FDI Inflows Between Corrupt And Non-Corrupt Countries

Michael J. Harrison International Business & Economics Research Journal Volume 2, Number 9 p.93-100

7. Василиця О. Б. Механізми регулювання прямого іноземного інвестування у забезпеченні економічного розвитку України : дис. кандидата екон. наук : 08.00.02 / Василиця Оксана Богданівна, Львів, 2014. – 236 с.

Крук Володимир Вікторович – кандидат економічних наук, доцент кафедри інвестиційної діяльності Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана (м. Київ)

Федорчук Ольга Святославівна - магістр ННІ економіки, оподаткування та митної справи Університету ДФС України (м.Ірпінь)

УДК 336.1:352

Мовчун С. В.

ПРО КООРДИНАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОЕКТНО-ОРИЄНТОВАНОГО УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД В УКРАЇНІ

У статті обґрунтовано необхідність координаційного забезпечення проектно-орієнтованого управління розвитком об'єднаних територіальних громад. Розкрито роль бізнесу щодо економічного та соціального розвитку міської громади, а також запропоновано схему ефективного управління містом чи територіальною громадою. Висвітлено проблеми, з якими мають справу місцеві органи влади в Україні. Представлено інструменти розвитку економіки та підвищення конкурентоспроможності, а також прямої та опосередкованої підтримки економічного розвитку територіальних громад.

***Ключові слова:** фінансові ресурси, територіальні громади, місцеві бюджети, децентралізація, місцеві органи влади, доходи місцевих бюджетів.*

Мовчун С. В.

О КООРДИНАЦИОННОМ ОБЕСПЕЧЕНИИ ПРОЕКТНО-ОРИЕНТИРОВАННОГО УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ОБЪЕДИНЕННЫХ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ ОБЩЕСТВ В УКРАИНЕ

В статье обоснована необходимость координационного обеспечения проектно-ориентационного управления развитием объединенных территориальных общин. Раскрыта роль бизнеса относительно экономического и социального развития местной общины, а также предложена схема эффективного управления городом или же территориальной общиной. Начертаны проблемы, с которыми имеют дело местное самоуправление в Украине. Представлены инструменты развития экономики и повышения конкурентной способности, а также прямой и

косвенной поддержки экономического развития территориальных общин.

Ключевые слова: *финансовые ресурсы, территориальные общества, местные бюджеты, децентрализация, местные органы власти, доходы местных бюджетов*

Movchun S. V.

**ON THE COORDINATION OF PROJECT-ORIENTED
MANAGEMENT OF THE DEVELOPMENT OF UNITED TERRITORIAL
COMMUNITIES IN UKRAINE**

The article substantiates the necessity of coordinating project-oriented management of the development of the united territorial communities. The role of business for economic and social development of the city community is revealed, and the scheme of effective management of a city or a territorial community is proposed. The problems, which are being addressed by local authorities in Ukraine, are highlighted. The tools of economic development and competitiveness, as well as direct and indirect support of economic development of territorial communities are presented.

Keywords: *financial resources, territorial communities, local budgets, decentralization, local authorities, revenues of local budgets*

Постановка проблеми. В умовах поглиблення глобалізаційних процесів економічний розвиток став пріоритетом, двигуном і ресурсом процесу змін. Однак, він повинен ураховувати необхідні компроміси в громадах, забезпечувати баланс між баченням інтересів бізнесу, суспільного та природоохоронного розвитку в перспективі. В свою чергу, якщо економічне зростання є бурхливим і швидким, то необхідно першочергово формувати пріоритети з забезпечення соціального добробуту із гарантіями екологічної безпеки. І навпаки, коли економіка перебуває в стані стагнації, необхідно приділяти увагу, в першу чергу, вирішенню проблем економічного

розвитку. Тому формування фінансової автономії об'єднаних територіальних громад, а саме розпорядження власними ресурсами є нагальним питанням на часі. Адже головною цінністю задля виконання їхніх повноважень є впровадження фінансової децентралізації та реформи місцевого самоврядування, складовою першого етапу якої є добровільне об'єднання територіальних громад.

Для реалізації цілей ОТГ планування їх дій повинно бути направлено на розвиток економіки та підвищення конкурентоспроможності територіальної громади. Ключовими характеристиками направлення повинні стати технологічні інновації, модернізація робочих місць та змісту праці працівників, а також виникнення внутрішніх місцевих економічних рушійних сил, які базуються на конкуренції місцевих факторних умов інформації творчості та знаннях. Зважаючи на це наголос на сплановані дії ОТГ повинен робитися на плануванні розвитку територій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Впровадження фінансової децентралізації та реформи місцевого самоврядування мають вагомий вплив на підвищення фінансової стійкості не лише регіонів, а й добровільно об'єднаних територіальних громад. Оскільки від злагодженої роботи залежить гармонізація між державними і місцевими бюджетами, а також закріплення прав і повноважень щодо забезпечення стабільності їх доходів.

Розвиток теоретико-методологічних засад, методичного інструментарію реформування місцевого самоврядування, здійснення скоординованої децентралізації податкових і бюджетних процесів знайшли своє відображення у працях багатьох учених, зокрема таких як Г. Васильченко, Л. Гейко, Н. Єременко, Р. Костюкевич, О. Мандзюк, І. Парасюк, Д. Скляр, Л. Тарангул, Ю. Шаров та багатьох інших.

Проте кількість нерозв'язаних питань щодо координаційного забезпечення проектно-орієнтованого управління розвитком об'єднаних

територіальних громад в Україні та впливу фінансової децентралізації на соціально-економічний їхній стан спонукає до підвищення мотивації регіонів щодо нагромадження власних фінансових ресурсів і, відповідно частки зниження трансфертів у доходах місцевих бюджетів.

Мета статті. Обґрунтуванні координаційного забезпечення проектно-орієнтованого управління розвитком об'єднаних територіальних громад в Україні задля сприяння з одного боку – досягнення соціальної стабільності та зменшення навантаження на державні фінанси, а з іншого – нагромадження власних фінансових ресурсів.

Виклад основного матеріалу. Варто зазначити, що змінами до Податкового кодексу зроблено перший крок до запровадження повсюдності місцевого самоврядування. Визначаючи, що об'єднана громада одержує додаткові фінансові та майнові ресурси, основними з яких є:

- 60 % ПДФО (зараз 0) на власні повноваження;
- державні субвенції (медична, освітня);
- право розпоряджатися землями на території об'єднаної громади,

зазначимо, що вони не забезпечать спроможність переважної більшості наявних дрібних територіальних громад. Надмірна частина ресурсів у таких громадах і далі витрачатиметься на утримання управлінського апарату, а для реалізації серйозних проектів місцевого розвитку коштів не вистачатиме. Тому реформа місцевого самоврядування, враховуючи позитивний як європейський, так і власний історичний досвід, передбачає об'єднання (укрупнення) територіальних громад.

При формуванні територіальних громад за кошти платників податків утримуватиметься одна рада, один голова, один виконком, а не декілька, – а це заощадження коштів для реальних справ. Адже з більшої території до місцевого бюджету можна зібрати значно більші податкові надходження. На економічний розвиток локальних територій, впливатиме й те, що об'єднані

громади переходять на прямі міжбюджетні відносини з Державним бюджетом (нині прямі відносини мають лише області, райони, міста обласного значення). Так, Л. Гейко та Д. Скляр вважають, що за допомогою гнучкого управління фінансовими ресурсами територіальні громади найближчим часом повинні забезпечити додаткові робочі місця своїм жителям, значно покращити стан населених пунктів, а значить і якість життя громадян [1].

Розвиток не лише територіальних громад, а й країни без економіки неможливий. Тому при децентралізації повинен бути взаємозв'язок між такими сферами економіки як політична, фінансова, ринкова й адміністративна (рис. 1).

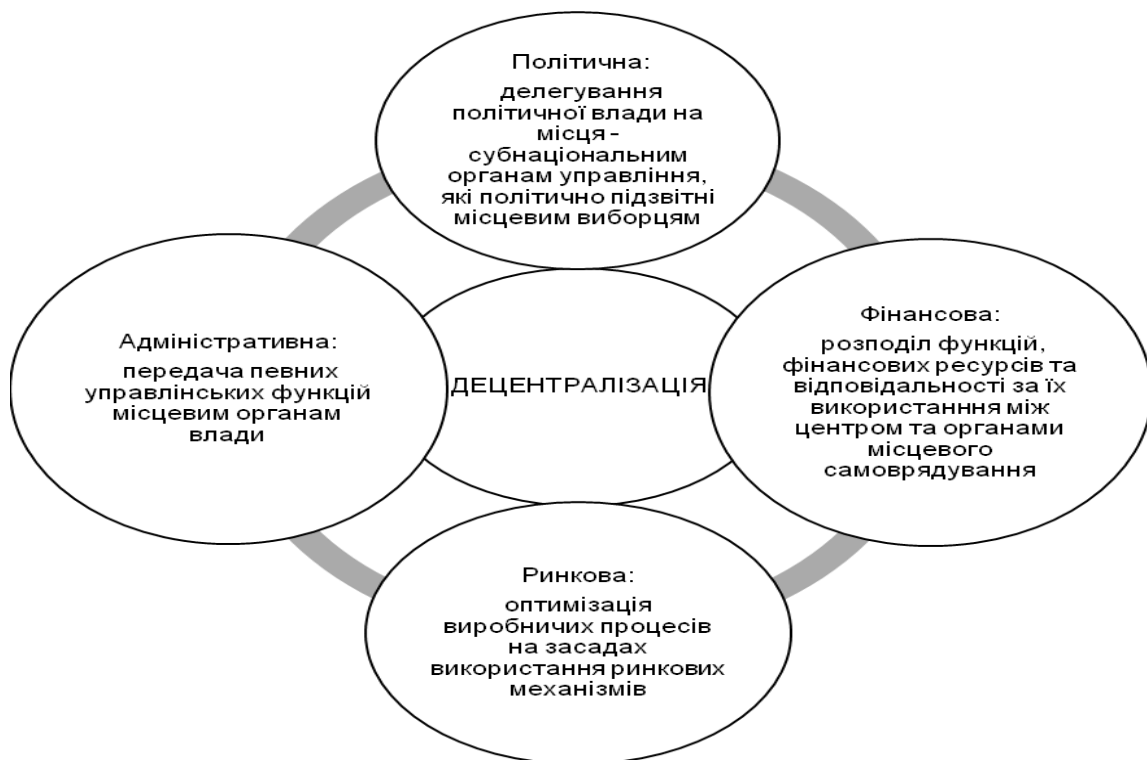


Рис. 1. Взаємозв'язок сфер при децентралізації. Джерело: складено автором за [1].

Як ілюструє рис. 1, що кожна зі сфер є складовою розвитку економіки локальних територій, доповнюють одна одну, а виключення хоча б однієї з них призведе до його дисбалансу. Як зазначає Л. Л. Тарангул,

«...децентралізація, з одного боку зумовлена дією соціально-економічних чинників, а з іншого – впливом урядових рішень, що приймаються в межах економічної політики. Оптимізація виробничих процесів на засадах використання ринкових механізмів, повинна здійснюватися за одним із головних критеріїв, що формують економічні відносини у суспільстві, – критерієм ефективності» [2, с. 112]. Ми поділяємо думку науковця, «...що при цьому необхідно враховувати особливості історичного розвитку кожної локальної території, де відбувається об'єднання територіальних громад» [2, с. 112]. Адже успішність сталого розвитку залежить від успішності місцевого економічного розвитку і від умов, у яких перебуває бізнес. За умов стабільної економіки суб'єкти високоприбуткового бізнесу сплачують податки до місцевих бюджетів. З місцевих бюджетів фінансується розвиток галузей реального сектору економіки, а саме комунального господарства та місцевої промисловості, соціального захисту населення, екології та безпеки.

У сучасних умовах висока якість життя, розвинута економіка, сприятливий діловий клімат, доброзичливе середовище сприяють формуванню культури життя, праці та відпочинку, орієнтованої на сталий розвиток.

Як зазначає Л. Л. Тарангул «... доходи місцевих бюджетів найбільшою мірою залежать від рівня розвитку малого бізнесу. Це підтверджується практикою, оскільки основну частку доходів бюджетів місцевого самоврядування складають податкові надходження, джерелом яких є малий бізнес». Також А. Олексієв вказує, що «з регіонального погляду фіскальна незалежність має сенс лише тоді, якщо місцеві органи влади здатні своєю політикою вплинути на збільшення доходів» (тобто, якщо немає стимулів, то місцеві органи влади не намагатимуться збільшувати доходи). Л. Л. Тарангул відмічає, що «У більшості країн власною податковою базою органів місцевого самоврядування, що більш-менш еластична до їх зусиль у

короткостроковій перспективі, є малий бізнес. ... якщо сектор малого бізнесу в регіоні істотний, то зусилля місцевих органів влади повинні призвести до істотного збільшення місцевих податків навіть у короткостроковій перспективі.» [2, с. 118].

Отже, можна зробити висновок, що формуванням податкової бази місцевих бюджетів займається малий і середній бізнес. Що кращі умови для розвитку бізнесу, то кращими є умови для місцевого розвитку громади, які забезпечуються великою кількістю складових: національною та місцевою владами; зрілістю громадянського суспільства, культурою та готовністю місцевих громад приймати на себе відповідальність за управління розвитком території; якістю життя сьогодні і у майбутньому тощо. Ієрархія відповідальності бізнесу перед суспільством за сталий розвиток опирається, в першу чергу, на його дохідність, стабільність та захищеність і представлена пірамідою (рис. 2).



Рис. 2. Ієрархія відповідальності бізнесу перед суспільством за сталий розвиток. Джерело: [3, с. 20].

Отже, місцевий розвиток – це процес певних змін у місцевій системі територіальної громади, який призводить до покращення якості життя зараз і в майбутньому, це партнерство інтересів громади, підприємницьких кіл та

органів місцевого самоврядування для підвищення добробуту кожного члена громади і всіх загалом.

Тому, коли йдеться про планування сталого розвитку у громаді в найкращому його прояві, то в першу чергу доречно розуміти, що це планування місцевого економічного розвитку із орієнтацією на три складові:

- соціальне благополуччя;
- рівний доступ всіх жителів до публічних послуг;
- охорона здоров'я, чистота довкілля, екологічна безпека та захищеність.

Зважаючи на вищевикладене при розробці планів сталого місцевого розвитку необхідно керуватися шістьма базовими постулатами, які подано у вигляді схеми (рис. 3).

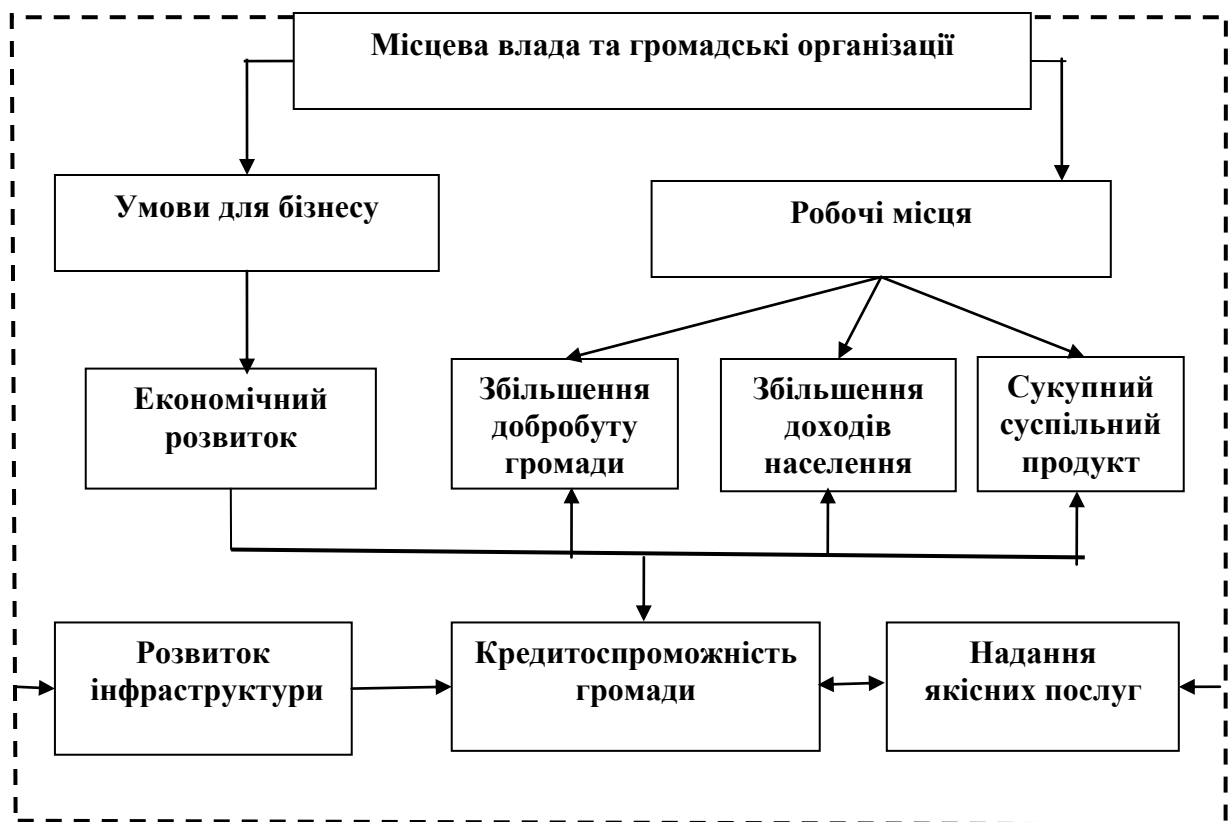


Рис. 3. Схема ефективного управління містом чи територіальною громадою. Джерело: складено автором за [3].

Як ілюструє рис. 3 місцева влада та громадські організації створюють умови для розвитку бізнесу. Економічний розвиток створюється бізнесом.

Робочі місця забезпечують добробут громади і впливають на зростання як індивідуальних доходів мешканців, так і на зростання сукупного суспільного продукту. Проте, за умови стабільного економічного розвитку також збільшуються доходи населення, добробут громади і сукупний суспільний продукт.

Розвинута інфраструктура є головним елементом конкурентоспроможності громади, а якісні послуги, що надаються місцевою владою громаді та бізнесу, є головним елементом конкурентоспроможності. Власне ефективне управління містом чи територіальною громадою забезпечується гармонійним поєднанням планування, організації, мотивації та контролем, а також місцевими ресурсами, співпрацею зацікавлених осіб і тристороннім партнерством.

Центр ваги планування розвитку громад поступово переміщається у напрямі таких цілей та дій, як стійкість, довгострокове стратегічне бачення, партнерство, гнучкий порядок планування та розробки комплексних програм розвитку підприємництва, а також спонукання до модернізації через дієве залучення громад.

Наразі, місцеві влади в Україні мають справу зі складними проблемами: спад економіки, нерозвинута інфраструктура, відсутність почуття безпеки у людей, бідність, безробіття, соціальна та територіальна нерівність, втрата самоповаги, брак водних ресурсів, забруднення, деградація ґрунтів, забруднення повітря, незадовільні засоби утилізації твердих, небезпечних та токсичних відходів, обмежений доступ до безпечних джерел енергії тощо. Більшість із наведених проблем і викликів тісно пов'язані між собою, що посилює необхідність застосування інтегрованого підходу до місцевого розвитку та обов'язковість побудови планів з акцентом на економічному

розвитку та розвитку конкурентоспроможності територіальних громад. Разом з тим, з огляду на викладене вище, розвиток економіки повинен відбуватися не будь-якою ціною, його необхідно планувати з урахуванням всіх складових сталості.

Інструменти розвитку економіки та підвищення конкурентоспроможності територіальних громад представлено в табл. 1. А інструменти прямої та опосередкованої підтримки економічного розвитку в табл. 2.

Таблиця 1

Інструменти розвитку економіки та підвищення конкурентоспроможності територіальних громад

Підтримка розвитку існуючого та створення нового місцевого бізнесу	Залучення бізнесу та інвестицій на територію	Розвиток інституцій з місцевого розвитку
<ul style="list-style-type: none"> ✓ навчання ✓ тренінги ✓ консультації ✓ інформація ✓ супровід ✓ пільгові та цільові кредити ✓ спрощені умови отримання дозволів ✓ доступ до оренди на початок діяльності ✓ стимули ✓ прозорий доступ до бізнес-орієнтованої інформації ✓ кластери, тощо 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ алгоритм процедури відкриття нового підприємства ✓ дорожня карта інвестора ✓ створення інвестиційних продуктів ✓ дизайн території ✓ підготовка промислових майданчиків ✓ створення індустріальних парків ✓ маркетинг залучення інвестицій на територію ✓ розробка інвестиційних паспортів промоція території, визначення конкурентних переваг ✓ критерії для інвестора ✓ пріоритети розвитку території, тощо 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ діяльність агенцій економічного розвитку чи агенцій місцевого та регіонального розвитку ✓ центрів розвитку міст ✓ бізнес-інкубаторів ✓ бізнес-центрів громадських організацій ✓ асоціацій бізнесу ✓ дозвільних центрів ✓ центрів надання адміністративних послуг ✓ торгово-промислових палат ✓ інформаційно-консультативних центрів ✓ агенцій з залучення інвестицій ✓ фондів підтримки підприємництва тощо.

Джерело: [3, с. 20].

Необхідно зазначити, що останні понад 20 років українські міста практично були позбавлені можливостей впливу на економіку, на власний розвиток своїх територій. Коштів на планування розвитку (навіть на розробку

будь-яких планувальних документів: планів економічного розвитку, стратегій, а також важливої для будь-якого планування містобудівної документації включно з Генпланом) міста практично не мали. Вся планувальна діяльність (документація) могла оплачуватися лише з бюджету розвитку, розмір якого є настільки мізерним, що його не вистачало навіть на вирішення критичних поточних проблем.

Таблиця 2

Інструменти прямої та опосередкованої підтримки економічного розвитку

Інструменти (програми, заходи, проекти) прямої підтримки	Інструменти (програми, заходи, проекти) опосередкованої підтримки
<ul style="list-style-type: none"> ◇ утримання існуючих підприємств, сприяння їхньому закріпленню та розширенню ◇ підготовка земельних ділянок для інвестора ◇ реалізація проекту «індустріальний парк» ◇ супровід інвестора ◇ доступний і прозорий алгоритм започаткування бізнесу, будівництва підприємства, введення в експлуатацію ◇ залучення нового бізнесу та інвестицій ◇ система місцевих стимулів та фінансової підтримки ◇ розвиток промислових та економічних кластерів ◇ підтримка експорту ◇ підтримка розвитку малих і середніх підприємств ◇ навчання, консультації, інформація ◇ доступ до бізнес-орієнтованої інформації ◇ результативна діяльність бізнес центру, бізнес інкубатора, інформаційної служби для бізнесу тощо. 	<ul style="list-style-type: none"> ◇ маркетинг території ◇ розбудова системи комунікації ◇ створення корпоративної культури в громаді ◇ формування міжособистісної довіри та налагодження співпраці ◇ науково-технологічні парки, промислові зони, індустріальні парки ◇ розвиток дорожньої інфраструктури ◇ покращання комунальної інфраструктури ◇ розбудова відпочинкової інфраструктури ◇ покращання благоустрою території тощо ◇ удосконалення транспортного сполучення ◇ розвиток людських ресурсів ◇ створення успішного державно приватного партнерства ◇ розвиток туризму ◇ перепланування та реконструкція старих промислових ділянок та об'єктів нерухомості ◇ відродження історичного центру міста

Джерело: [3, с. 20].

Відомо, що в більшості громад, особливо малих і монофункціональних містах, обсяги цього ресурсу склали менше 5 % бюджету. Це призвело до того, що розроблення науково-інженерного обґрунтування планів системного розвитку міста постійно «відкладалося в довгий ящик».

Попри те, що територіальні громади мають тривалу практику

розроблення стратегій соціально-економічного розвитку, назвати її успішною досить важко. Потрібно зауважити, що до сьогодні в Україні не напрацьовано дієвих методів забезпечення реалізованості стратегій, а без стратегій і забезпечення їх реалізації імовірність досягнути цілей реформи з децентралізації буде важко. Тому адміністративна реформа поряд з іншими проблемами стикнулася із проблемою відсутності методології стратегічного планування та проектного управління в громадах і відсутності навичок у переважній більшості керівників громад.

Р. Костюкевич і О. Мандзюк вважають, що для вирішення цієї проблеми доцільно застосувати перевірені часом методи стратегічного управління соціально-економічними системами. Насамперед, потрібно, щоб процес розроблення і реалізації стратегії відбувався з дотриманням таких принципів:

«...– широке залучення активної частини населення громади до розроблення стратегії сталого розвитку;

– врахування у стратегії сталого розвитку інтересів маргінальних груп (малозабезпечених, інвалідів, меншинств та ін.);

– ресурсне забезпечення реалізації цілей стратегії;

– збалансований розвиток громади на засадах сталого розвитку територій;

– підзвітність і відповідальність керівників громади за досягнення цілей стратегій та цільове використання ресурсів.

Реалізація цих принципів можлива з застосуванням алгоритму розроблення стратегії, що базується на сучасній методології проектного менеджменту та стратегічного планування» [4, с. 82–83].

Так, Ю. В. Кобасюк, К., О. Ващенко і В. В. Толкованов зазначають, що однією із головних проблем у сфері місцевого самоврядування є низька ефективність служби в органах місцевого самоврядування. Зокрема, певна

частина персоналу в органах місцевого самоврядування сьогодні, на жаль, виявилася неспроможною ефективно працювати, приймати оптимальні й своєчасні управлінські рішення, забезпечувати і контролювати реалізацію прийнятих планів і програм. Неefективність класифікації посад посадових осіб місцевого самоврядування не відображає відмінності у їх роботі та відповідно спричиняє невідповідності в оплаті праці. Кадрова робота ще недостатньо спрямована на використання прозорих конкурсних засад добору персоналу, формування дійового резерву кадрів, не дає персоналу органів місцевого самоврядування чітких і ясних перспектив розвитку професійної кар'єри, недостатньо стимулює його професійне навчання та ефективну діяльність.

Науковці вважають, що реформування місцевого самоврядування повинно сприяти подоланню негативних процесів у соціально-економічному та культурному розвитку територіальних громад, забезпечити створення та підтримку сприятливого життєвого середовища, необхідного для всебічного розвитку людини, надання мешканцям територіальних громад якісних і доступних адміністративних і соціальних послуг на основі сталого розвитку дієздатної громади й на цій основі суттєве підвищення рівня та якості життя громадян України. Україні, по суті, сьогодні необхідна нова парадигма місцевого самоврядування, яка інтегрує у собі елементи багатьох підходів і парадигм, але вона повинна відповідати українським особливостям та чітко ідентифікувати значення, роль і функції місцевого самоврядування в життєдіяльності територіальних громад та держави загалом [5, с. 10–11].

Отже, реформа місцевого самоврядування є надскладним комплексом проблем, готовність до неї ще недостатня, а деякі питання на сьогоднішній опрацьовані на спрощеному рівні. Водночас існує багатий позитивний досвід вирішення багатьох питань, накопичено значний потенціал конструктивних підходів, модельних й інструментальних засобів забезпечення результативної

та ефективної діяльності в місцевому самоврядуванні, і реформа має, з одного боку, використовувати цей потенціал, а з іншого – відкрити широкі можливості його реалізації в оновлених умовах [6, с. 86].

Основні напрями бюджетної політики на 2018–2020 роки (Бюджетна резолюція), схвалені Урядом 14 червня 2017 р., законодавчо закріпили запровадження середньострокового бюджетного планування, а відтак – системну зміну бюджетної політики. Серед іншого, ця політика повинна забезпечити отримання органами місцевого самоврядування додаткового ресурсу як на виконання делегованих, так і на фінансування самоврядних повноважень [7]

Висновки. Таким чином, не піддаючи сумніву значимість здійснення реформи місцевого самоврядування шляхом децентралізації для розвитку економіки та підвищення конкурентоспроможності територіальних громад, перед ОТГ стоїть завдання планувати і направляти свої дії так, щоб досягнути своїх економічних цілей, що ґрунтуються на об’єктивних можливостях, які існують для локальної території. За таких умов ОТГ здатні перетворитися в дієве джерело соціального й економічного розвитку локальних територій.

Список джерел:

1. Гейко Л. Фінансова база бюджетів об’єднаних територіальних громад у контексті політики децентралізації в Україні / Л. Гейко, Д. Скляр // Науковий вісник [Одеського національного економічного університету]. – 2016. – № 10. – С. 19–31. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nv_2016_10_4
2. Тарангул Л. Л. Оподаткування та регіональний розвиток(теорія і практика) : монографія / Людмила Леонідівна Тарангул . – Ірпінь: Академія ДПС України, 2003. – 286 с.
3. Планування розвитку територіальних громад. Навчальний посібник для посадових осіб місцевого самоврядування / Г. Васильченко, І. Парасюк, Н. Єременко / Асоціація міст України – К., ТОВ «Підприємство «ВІ ЕН ЕЙ», 2015. – 256 с.
4. Костюкевич Р. М. Проектне управління в системі стратегічного планування об’єднаних територіальних громад [Електронний ресурс] /

Р. М. Костюкевич, О. М. Мандзюк // Управління розвитком складних систем. – 2016. – Вип. 26. – С. 74–82. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Urss_2016_26_12

5. Місцеве самоврядування в Україні: сучасний стан та основні напрями модернізації: наук. доп. / [редкол. : Ю. В. Ковбасюк, К. О. Ващенко, В. В. Толкованов та ін.] ; за заг. ред. д-ра наук з держ. упр., проф. Ю. В. Ковбасюка. – К. : НАДУ, 2014. – 128 с.

6. Шаров Ю. П. Реформа місцевого самоврядування: проблемні аспекти / Ю. П. Шаров // Аспекти публ. упр. – 2014. – № 5 – 6 (7 – 8). – С. 81 – 87.

7. Міністерство фінансів України [Електронний ресурс] / офіц. сайт. – Режим доступу: https://minfin.gov.ua/uploads/redactor/files/Основні_напрямки_бюджетної_політики_v2.pdf

Мовчун Світлана Вікторівна - старший викладач кафедри фінансів ім. Л.Л. Тарангул Університету державної фіскальної служби України (м.Ірпінь)

УДК 332.14:330.341.1:336.22

Одінцов М.М., Одінцова Т.М.

**РОЛЬ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ В ЕКОНОМІЧНОМУ
РОЗВИТКУ РЕГІОНУ З УРАХУВАННЯМ ПОДАТКОВОГО
НАВАНТАЖЕННЯ**

У статті вивчається вплив податкового навантаження на економічний розвиток окремих регіонів країни з потужним інноваційним потенціалом. Метою статті є теоретичне обґрунтування і розробка методичного підходу до оцінки впливу інноваційного потенціалу на економічне зростання регіону та допустимого рівня податкового навантаження по відношенню до валового регіонального продукту. В ході дослідження з'ясовано, що максимізувати економічне зростання з врахуванням інноваційної і податкової складової дозволяє розрахування точок Лаффера 1-го і 2-го порядку. Виявлено, що традиційно використовувана дослідниками трифакторна виробнича функція не відтворює реального стану та дає досить не точну оцінку впливу ресурсного потенціалу економічної системи регіону на економічний розвиток. Тому вона не може бути використана для прогнозування на перспективу. Доведено, що більш точну оцінку та прогноз дає чотирифакторна виробнича функція, в якій крім основних ресурсів (праці, інвестицій, земельних ресурсів) враховується інноваційний потенціал регіону. На основі чотирифакторної виробничої функції за допомогою точок Лаффера 1-го і 2-го порядку розраховані оптимальні обсяги ВРП (валового регіонального продукту) і податкових надходжень, що відповідають ресурсному потенціалу регіону при різному рівні податкового навантаження. Розрахунки проводились на статистичних даних Дніпропетровської області. Запропонована авторами методика може бути використана іншими регіонами країни для проведення аналізу та оцінки впливу ресурсного потенціалу на економічне зростання, а

також для прогнозного моделювання економічних тенденцій. Методика буде корисна в питаннях удосконалення податкової політики країни.

Ключові слова: інноваційний потенціал, виробнича функція, точки Лаффера 1-го і 2-го порядку, податкове навантаження, економічне зростання.

Одинцов М.М., Одинцова Т.М.

РОЛЬ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА В ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ РЕГИОНА С УЧЕТОМ НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ

В статье изучается влияние налоговой нагрузки на экономическое развитие отдельных регионов страны с мощным инновационным потенциалом. Целью статьи является теоретическое обоснование и разработка методического подхода к оценке влияния инновационного потенциала на экономический рост региона и допустимого уровня налоговой нагрузки по отношению к валовому региональному продукту. В ходе исследования выяснено, что максимизировать экономический рост с учетом инновационной и налоговой составляющей позволяет расчета точек Лаффера 1-го и 2-го порядка. Выявлено, что традиционно используемая исследователями трифакторная производственная функция не позволяет получить точных расчетов и не определяет реального состояния. Поэтому такой методический подход дает весьма не точную оценку влияния ресурсного потенциала экономической системы региона на экономическое развитие и не может быть использован для прогнозирования на перспективу. Доказано, что более точную оценку и прогноз дает четыре факторная производственная функция, в которой помимо основных ресурсов (труда, инвестиций, земельных ресурсов) учитывается инновационный потенциал региона. На основе четыре факторной производственной функции с помощью точек Лаффера 1-го и 2-го порядка рассчитаны

оптимальные объемы ВРП (валового регионального продукта) и налоговых поступлений, соответствующие ресурсному потенциалу региона при разном уровне налоговой нагрузки. Расчеты проводились на статистических данных Днепропетровской области. Предложенная авторами методика может быть использована другими регионами страны для проведения анализа и оценки влияния ресурсного потенциала на экономический рост, а также для прогнозного моделирования экономических тенденций. Методика будет полезна в вопросах совершенствования налоговой политики страны.

Ключевые слова: *инновационный потенциал, производственная функция, точки Лаффера 1-го и 2-го порядка, налоговая нагрузка, экономический рост.*

Odintsov M.M., Odintsova T.M.

THE ROLE OF INNOVATIVE POTENTIAL IN THE ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE REGION WITH THE TAX LEARNING

The article examines the impact of tax burden on the economic development of individual regions of the country with a powerful innovative potential. The purpose of the article is theoretical substantiation and development of a methodical approach to the assessment of the impact of innovation potential on the region's economic growth and the permissible level of tax burden in relation to the gross regional product. In the course of the study, it was found that maximizing economic growth, taking into account the innovation and tax component, allows calculating Laffer points of the 1st and 2nd order. It was found that the threefactor production function traditionally used by the researchers does not reproduce the real state and does not give a sufficiently accurate assessment of the impact of the resource potential of the economic system of the region on economic development. Therefore, it can not be used for forecasting in the future. It is proved that a more precise assessment and forecast is given by a fourfactor production function,

which, in addition to the main resources (labor, investments, land resources), takes into account the innovative potential of the region. Based on the fourfactor production function, the optimal amounts of GRP (gross regional product) and tax revenues corresponding to the resource potential of the region at different levels of tax burden are calculated for the Laffer points of the 1st and 2nd order. Calculations were made on the statistics of Dnipropetrovsk region. The methodology proposed by the authors can be used by other regions of the country to analyze and evaluate the impact of resource potential on economic growth, as well as for predictive modeling of economic trends. The methodology will be useful in improving the country's tax policy.

Keywords: *innovation potential, production function, Laffer points 1 st and 2 nd order, tax burden, economic growth.*

Постановка проблеми. В сучасних умовах функціонування української економіки чітко прослідковується нагальна необхідність формування моделі економічного розвитку, в якій буде враховано не тільки сировинний, але й інноваційний потенціал окремих регіонів і потенціал країни в цілому. Це передбачає пошуки відповідних мотиваційних механізмів, що дозволять інтенсифікувати використання наявних інноваційних ресурсів виробництва. У зв'язку з цим дослідження механізмів стійкого розвитку на основі інноваційного фактору є надзвичайно актуальними. Стійкість розвитку виробництва з позицій ефективного застосування інноваційного мотиваційного механізму виробництва являє собою аналіз складних функціональних залежностей інтегрованого виробництва. Цей процес прямо опирається на інноваційні й інвестиційні фактори виробництва.

Інноваційні процеси необхідно розглядати як мультиплікативну систему, що відображає комплекс взаємопов'язаних дій, які виконуються в певній послідовності, спрямованій на досягнення кінцевої мети виробництва. За

внутрішнім порядком інноваційний процес складається із окремих стадій: фундаментальні науково-дослідні роботи, дослідно-конструкторські, технологічні або проектні роботи, виробничі випробування і доведення нововведень, освоєння нововведень у виробництво і їх поширення. З метою посилення ролі інноваційних факторів у стабілізації і стабільному розвитку необхідно вирішувати важливе завдання – створення високо конкурентного інноваційного середовища. В той же час процес стимулювання інноваційного процесу не можливо відділяти від проблеми оптимізації податкового навантаження на економічну систему інноваційного середовища.

Однією із проблем, яка стримує соціально-економічний розвиток є низька інвестиційна активність підприємств, зокрема підприємств промислових регіонів країни. При цьому одним із ефективних заходів підтримки підприємництва інноваційного напрямку слід вважати заходи стимулюючої податкової політики країни. В питаннях оптимізації податкового навантаження цікавим є теорія Лаффера, а саме методика розрахунку точок Лаффера 1-го і 2-го порядку, які відображають зростання або рецесію виробництва при різних рівнях оподаткування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вибір інноваційного шляху розвитку пояснюється багатьма науково обґрунтованими факторами: основою стійкого соціально-економічного зростання; важливим фактором конкурентоспроможності підприємництва; генератором нових економічних систем на основі виробництва інноваційної продукції, тощо. Ознайомлення із зарубіжною і вітчизняною науковою літературою з проблем інноваційного розвитку дозволяє зробити наступний висновок: питання впливу інновацій на інтенсивність економічного зростання є досить теоретично обґрунтованою концепцією, але недостатньо дослідженою з точки зору практики.

Теоретичним питанням підвищення ефективності економіки на основі інноваційного потенціалу або інноваційних факторів займалися такі

всесвітньо відомі вчені, як: П. Друкер [1], М. Портер [2], Й. Шумпетер [3]. Зокрема П. Друкер визначав інновацію як особливий інструмент підприємців, засіб, за допомогою якого вони здійснювати новий вид бізнесу або послуг. М. Портер загострював увагу на тому, що єдиним способом збереження конкурентної переваги економіки виступає безперервна модернізація виробництва. На цій основі він розробив концепцію кластера, в якому досягається ефект інноваційного зростання за рахунок позитивної динаміки оновлень і безперервному процесі нарощування продуктивності виробництва. В роботі Й. Шумпетера інноваційний процес розглядається з позицій нарощування додаткового продукту від використання новаторських розробок. Особливий інтерес викликає його висновок в тому, що він на багатьох прикладах показав механізм перетворення інновацій в реальний економічний ефект.

Дослідженню основ економічного розвитку під впливом інноваційних чинників приділяли увагу також наступні зарубіжні і національні вчені: Н.В. Бондарчук [4], В.М. Геєць [5], П.С. Єщенко [6], В.В. Зянка [7], І.В. Іода [8], Н.П. Мацелюх [9], А.А. Меліхов [10], Т.О. Пожусєва [11], Н.І. Солдатикова [12], М. Шарко [13], І.В. Юхновський [14].

Слід відмітити, що у переважній більшості публікацій відмічених авторів обов'язковою частиною висновків є теоретичне обґрунтування необхідності сприяння розвитку інноваційної складової розвитку економіки окремих підприємств, галузей або у цілому країни, і мало досліджень прикладного характеру, які можливо застосовувати на практиці. Відсутня також розробка конкретного механізму інноваційного розвитку регіону або країни.

На наш погляд, у багатьох дослідженнях також не врахована досить важлива проблема: впливу податкової системи, зокрема податкового навантаження, на економічних розвиток як на рівні країни у цілому, так і

рівні регіонів. Крім того, більшість існуючих методик оцінки впливу податкового навантаження на економіку мають суттєві недоліки.

Виходячи з вищевикладеного, особливу актуальність у стабілізації розвитку економіки регіонів і країни у цілому набувають питання, пов'язані з розробкою методичного інструментарію оцінки впливу податкового навантаження на валовий регіональний продукт (ВРП), що дозволяє здійснювати формування більш ефективної бюджетної і податкової політики регіонів і країни з урахуванням інтересів держави і бізнесу в різних сегментах економіки.

Теоретичні основи та особливості впливу податкового навантаження на економіку й на обсяги податкових надходжень започатковані Артуром Лаффером (Arthur Betz Laffer) [15]. Аналіз впливу податкового навантаження на економічне зростання відображено в роботах ряду авторів, серед яких Є.В. Балацький [16], А.Б. Гусєв [17], Ю.Ш. Ананіашвілі [18], М.О. Какауліна і О.А. Цепелев [19] та інші. Зокрема М.О. Какауліна і О.А. Цепелев удосконалили трьох факторну виробничу функцію, додавши до її побудови фактор земельних ресурсів, що дало можливість підвищити точність розрахунків впливу факторів виробництва на зростання обсягів валового регіонального продукту регіону.

Мета статті. Теоретичне обґрунтування і розробка методичного підходу до оцінки впливу інноваційного потенціалу на економічне зростання регіону та допустимого рівня податкового навантаження по відношенню до валового регіонального продукту, що дозволить максимізувати валовий регіональний продукт шляхом оптимального оподаткування економіки регіону. Дослідження передбачає побудову виробничої мультиплікативної функції Кобба-Дугласа з урахуванням таких факторів, як заробітна праця, капітальні інвестиції, земельні ресурси, внутрішні поточні витрати на наукові й науково-технічні роботи та податкове навантаження на економічну систему

регіону.

Виклад основних результатів дослідження. Вивчення питань впливу основних факторів виробництва, зокрема інноваційного потенціалу територій, з урахуванням податкового навантаження, на економічне зростання регіону набуває особливої актуальності в умовах рецесії суспільного виробництва. Питання визначення оптимальної величини податкового навантаження на економічну систему потребують глибоких додаткових досліджень. Корисним в даному випадку є врахування кривої "взаємозв'язок величини податкових надходжень і економічного зростання" (розробленої А Лаффером) та способів її коректування.

Багато дослідників відмічають двояке значення податкових надходжень на розвиток економіки регіонів та у цілому країни. Скорочення податків є важливою умовою для залучення інвестицій, а зростання податкових надходжень приводить до поліпшення ряду проблем соціального характеру. В роботі Б. В. Полсона і Ю. Г. Каплан було виявлено негативний вплив високих податкових ставок на економічне зростання економік територій [20].

Дослідники також звертають увагу на взаємозв'язок між внутрігалузевими особливостями територій, зростанням податкових надходжень і економічним зростанням, зокрема, зміщенням темпів економічного зростання з традиційних галузей (сільського господарства і обробної промисловості) в бік високотехнологічних галузей інноваційного напрямку. У попередньому дослідженні [21], була проведена оцінка параметрів функціонування областей України, яка дозволила на теоретичному рівні виконати групування кластерів за показником евклідових віддалей. До першого кластеру було віднесено Дніпропетровську і Харківську області, а до другого – Полтавську, Запорізьку, Львівську, Одеську і Київську області, що мають високі показники технологічного рівня виробництва, і розвиваються в межах податкового навантаження між I-ю і II-ю точками

Лаффера.

Це означає, що рівень податкового навантаження вказаних областей на рівні точки Лаффера I-го порядку ще дає їм можливість уникати ситуації рецесії. Крім того рецесія виробництва (точка Лаффера II-го порядку) в кожній області виникає при різному податковому навантаженні.

Якщо у Харківській області економічна система витримує навантаження на валовий регіональний продукт до 15,1 %. Дніпропетровській 10,9 %, то у Запорізькій області спад виробництва починається вже при податковому навантаженні 8,7 %. Виникає питання, що лежить в основі цього механізму.

Механізм формування тенденції зростання економіки в одних регіонах і рецесії в інших можливо виявити за допомогою мультиплікатора інновацій. Для розрахунку мультиплікатора інновацій спочатку визначається гранична схильність до інноваційності за формулою:

$$MPI = \Delta I / \Delta Y \quad (1)$$

де – MPI гранична схильність до інноваційності;

ΔI – приріст витрат на виконання наукових досліджень і розробок;

ΔY – приріст валового регіонального продукту.

Мультиплікатор інновацій розраховується за формулою:

$$M_i = 1 / MPI \quad (2)$$

де I – витрати на інновації; Y – валовий регіональний продукт.

На основі статистичної інформації проведено розрахунок мультиплікатора інвестицій в регіонах України (табл. 1).

Як видно з розрахунків, на протязі 2010 – 2015 років найвищий індекс інноваційності, що забезпечує дію мультиплікатора інновацій був у Дніпропетровській, Запорізькій, Миколаївській, Одеській, Харківській областях.

Таблиця 1

Розрахунок мультиплікатора інновацій регіонів України* (млн. грн.)

	Інноваційні витрати		Валовий регіональний продукт		Індекс інноваційності	Мультиплікатор інновацій
	2010 р.	2015 р.	2010 р.	2015 р.		
Україна	3681,4	4046,0	589873	1001886	0,09	0,65
Вінницька	48,2	23,9	20802	31032	-0,23	-3,0
Волинська	17,4	12,7	12679	22814	-0,05	-2,5
Дніпропетровська	611,2	708,6	102053	154936	0,77	1,31
Житомирська	17,0	13,8	16470	27664	-0,03	-2,07
Закарпатська	21,8	28,0	13444	20854	0,08	1,21
Запорізька	377,5	402,2	37554	64118	0,62	1,60
Франківська	52,3	29,4	17967	33027	-0,2	-3,3
Київська	186,1	154,4	39502	74896	-0,09	-2,3
Кіровоградська	25,4	41,0	13839	27680	0,1	1,1
Львівська	253,0	215,8	36604	68171	-0,12	-2,2
Миколаївська	198,6	222,1	21138	34698	0,13	1,47
Одеська	164,2	180,1	47344	71822	0,06	1,38
Полтавська	48,8	128,5	38920	69019	-0,03	-2,2
Рівненська	10,7	8,1	13956	25379	-0,02	-2,4
Сумська	89,9	89,6	16110	29926	-0,02	1,8
Тернопільська	13,3	8,0	11183	26656	-0,03	-1,43
Харківська	1408,6	1446	57375	89880	0,66	1,53
Херсонська	35,9	25,2	13751	23193	-0,11	-2,4
Хмельницька	5,4	11,2	15902	29581	0,15	0,8
Черкаська	47,6	72,5	19643	36604	0,06	1,22
Чернівецька	30,2	32,9	8692	13323	0,07	1,4
Чернігівська	29,2	37,0	14945	26613	0,07	1,4

* Сума показників регіонів, що прийняті для аналізу

Джерело: Складено автором на основі Статичного збірника Регіони України, 2010 -2015 р.р.

Слід відмітити, що побудова трьохфакторних виробничих функцій областей з високим інноваційним потенціалом на основі факторів заробітної плати, капітальних інвестицій і земельних ресурсів не повністю відображає механізм формування валового регіонального продукту.

Наприклад, на основі побудови трьохфакторної виробничої функції Дніпропетровської області за період 2007 – 2016 років не вдається вирахувати обсяги валового регіонального продукту при різному податковому навантаженні. Проведемо ці розрахунки із застосуванням традиційного механізму побудови виробничої функції Кобба-Дугласа з факторами заробітної плати, капітальних інвестицій і земельних ресурсів (табл. 2).

Таблиця 2

Вихідні дані виробничої функції Дніпропетровської області (млн. грн.)

Роки	ВРП (Y)	Заро бітна плата (L)	Капітальні інвестиції (K)	Інноваційні витрати	Податков і платежі	Площа сільгосп земель (G)	Фактичне податкове навантаження (T)
2004	26412	9618	5131	182	4410	2258	0,169
2005	33114	12059	6259	292	7089	2256	0,169
2006	45598	16487	9352	422	7147	2236	0,157
2007	57958	21235	12112	475	8725	2234	0,151
2008	81405	24581	14046	553	10857	2212	0,128
2009	82521	29596	11719	586	11897	2208	0,144
2010	102053	36419	14075	636	16757	2199	0,164
2011	122502	41732	19349	704	22908	2199	0,187
2012	137263	51613	20880	1039	23095	2195	0,168
2013	146601	55937	20412	1014	12460	2197	0,085
2014	152321	56166	17564	936	12932	2198	0,085
2015	154936	51423	18661	1009	14924	2198	0,096
2016	208777	73490	28325	1545	23478	2198	0,112

Джерело: Складено автором на основі Статичного збірника Регіони України, 2010 - 2015 р.р.

На основі даних таблиці 2 побудована трьохфакторна виробнича функція Кобба-Дугласа, параметри якої наведені у таблиці 3.

Таблиця 3

Параметри трьохфакторної економетричної моделі Дніпропетровської області за період 2004 – 2016 років

t	lnY	T*lnL	T ² *lnL	T*lnK	T ² *lnK	T*lnM	T ² *lnM
1	10,1816	1,2657	0,2619	1,1789	0,2440	1,0643	0,2203
2	10,4077	1,5882	0,2684	1,4774	0,2497	1,3034	0,2203
3	10,7276	1,5245	0,2393	1,4355	0,2254	1,2109	0,1901
4	10,9675	1,5045	0,2272	1,4197	0,2144	1,1646	0,1759
5	11,3072	1,2940	0,1656	1,2224	0,1565	0,9871	0,1263
6	11,3208	1,4825	0,2135	1,3491	0,1943	1,1090	0,1597
7	11,5332	1,7225	0,2825	1,5666	0,2569	1,2628	0,2071
8	11,7159	1,9895	0,3720	1,8458	0,3452	1,4391	0,2691
9	11,8297	1,8231	0,3063	1,6710	0,2807	1,2929	0,2172
10	11,8955	0,9292	0,0790	0,8435	0,0717	0,6540	0,0556
11	11,9337	0,9296	0,0790	0,8308	0,0706	0,6541	0,0556
12	11,9508	1,0414	0,1000	0,9441	0,0906	0,7387	0,0709
13	12,2490	1,2549	0,1406	1,1482	0,1286	0,8619	0,0965

Продовження таблиці 3

	51,15	-43,71	7,71	5,43	4,80	8,52	10,49
	25,99	73,46	10,83	64,93	9,59	4,59	0,46
Коефіцієнти	B	a	b	C	d	m	n
Значення	10,49	4,80	5,43	7,71	-43,71	-17,87	51,15
Статистичні параметри	$R^2 = 0,985; F = 46,35; N = 13$						

Джерело: Розроблено автором з використанням функції Лінійн в Excel.

Точки Лаффера 1-го (Т*) і 2-го (Т**) порядку вираховуються за формулами:

$$T^* = - \frac{1}{2} * \frac{a \ln L + c \ln K + m \ln M}{b \ln L + d \ln K + n \ln M} \quad (3)$$

$$T^{**} = \frac{+ \sqrt{(aL + cKmM)^2 - 3(bL + dK + nM)B} - (aL + cK + mM)}{- 3(bL + dK + nM)} \quad (4)$$

Розрахунок цих точок дає наступні результати:

$$T^* = 53,6 + 78,8 - 137,1 / 2 (60,6 - 446,7 + 393,3) = -4,7 / 12,4 = 0,379;$$

$$T^{**} = (\sqrt{22+195}) - 4,7 = 8,4 / 18,6 = 0,452.$$

Для оцінки впливу податкового навантаження на економічного зростання регіону застосуємо наступні формули:

$$Y = (a + bT)TL + (c + dT)TK + (m + nT) TM + B \quad (5)$$

$$Q = (a + bT)T^2 L + (c + dT) T^2 K + (m + nT) T^2 M + BT \quad (6)$$

Розрахунки з використанням вже наявної числової інформації дає результати:

$$Y = 44,6 + 7 - 3,0 + 10,5 = 59,1.$$

Як видно з розрахунків точка зростання (Т*) і точка спадання або рецесії (Т**) по-перше, кардинально відрізняються від фактичних показників, що наводяться в офіційній статистичній інформації, а по-друге, не підтверджуються практикою господарювання.

В даному випадку можна допустити, що у розрахунки не введено важливий виробничий фактор, що має значний вплив на формування ВРП регіону. Логічно, що таким фактором можуть бути витрати інноваційної діяльності.

Для виявлення механізму впливу податкового навантаження на

валовий регіональний продукт в регіонах з потужним інноваційним потенціалом (на прикладі Дніпропетровської області) ми побудували виробничу функцію Кобба-Дугласа з чотирма факторами, в якій у додаток до фактора земельних ресурсів ввели поточні витрати на наукові та науково-технічні роботи. Розрахункові значення змінних параметрів функціонування економічної системи Дніпропетровської області наведено в таблиці 4.

Таблиця 4

**Параметри чотирьохфакторної економетричної моделі
Дніпропетровської області**

t	lnY	TlnL	T ² lnL	TlnK	T ² lnK	TlnI	T ² lnI	TlnM	T ² lnM
1	10,967	1,504	0,227	1,420	0,214	0,931	0,141	1,049	0,158
2	11,307	1,294	0,166	1,222	0,156	0,808	0,104	0,889	0,114
3	11,321	1,483	0,213	1,349	0,194	0,918	0,132	0,999	0,144
4	11,533	1,722	0,282	1,567	0,257	1,059	0,174	1,138	0,187
5	11,716	1,989	0,372	1,846	0,345	1,226	0,011	1,298	0,243
6	11,830	1,823	0,306	1,671	0,281	1,167	0,196	1,165	0,196
7	11,895	0,929	0,079	0,844	0,072	0,588	0,050	0,588	0,050
8	11,934	0,930	0,079	0,831	0,071	0,582	0,049	0,588	0,050
9	11,951	1,041	0,100	0,944	0,091	0,664	0,064	0,664	0,064
10	12,249	1,255	0,141	1,148	0,129	0,822	0,092	0,775	0,087
	32,18	-0,47	-12,14	76,79	-2,30	-120,9	31,80	-27,51	12,60
Коефіцієнти	B	a	b	c	D	i	k	m	n
Значення	12,6	31,8	-120,91	-2,3	76,79	-12,14	-0,47	-20,44	32,18
Статистичні параметри	R ² = 0,985; F = 46,35; N = 10								

Джерело: Розроблено автором з використанням функції Лінійн в Excel.

Для розрахунків точок Лаффера за допомогою чотирьохфакторної виробничої функції формули (3) і (4) набувають наступного вигляду:

$$T^* = - \frac{1}{2} * \frac{a \ln L + c \ln K + m \ln M + i \ln I}{b \ln L + d \ln K + n \ln M + k \ln I} \quad (7)$$

$$T^{**} = \frac{+ \sqrt{(aL + cK + mM + iI)^2 - 3(bL + dK + nM + kI)B} - (aL + cK + mM + iI)}{- 3(bL + dK + nM + kI)} \quad (8)$$

За параметрами чотирьохфакторної економетричної моделі області за формулами (7) і (8) точки Лаффера 1-го (T*) і 2-го (T**) порядку мають наступні показники:

$$T^* = 356,2 - 24,2 - 88,7 - 161,4 / 2(-1354,2 + 787,1 - 3,4 + 254,1) = 81,9 / 632,8 = 0,129.$$

$$T^{**} = (\sqrt{-6708 + 11690}) + 81,9 = 154,4 / 949,2 = 0,163.$$

Як видно з розрахунків, чотирьохфакторна економетрична модель виробничої функції області свідчить, що найбільш оптимальне податкове навантаження може бути у проміжку між 12,9 та 16,3 відсотками. Тобто економетрична чотирьохфакторна модель регіонів з потужним інноваційним потенціалом набагато точніше відтворює фактичний механізм функціонування економічної системи регіону. Ця закономірність приводить до висновку, що в регіонах з досить значним інноваційним потенціалом створюється своєрідний механізм відтворення виробництва і свій особливий кластер функціонування на ринку.

За умовами чотирьохфакторної виробничої функції вирахування можливого валового регіонального продукту і обсягів податкових надхаджень здійснюється за доповненими показниками і тому формули (5) і (6) набувають наступного вигляду:

$$Y = (a + bT)TL + (c + dT)TK + (m + nT)TM + (i + kT)TI + B; \quad (9)$$

$$Q = (a + bT)T^2L + (c + dT)T^2K + (m + nT)T^2M + (i + kT)T^2I + BT \quad (10)$$

На основі економетричних параметрів чотирьох факторної виробничої функції можливий обсяг ВРП (Y^* , Y^{**}) і податкових платежів (Q^* , Q^{**}) за формулами (9) і (10) становить:

$$Y_{факт} = [(31,8 - 120,9 \times 0,122) \times 73,5 \times 0,112] + [(-2,3 + 76,8 \times 0,112) \times 28,3 \times 0,112] + [(-12,1 + 0,5 \times 0,112) \times 1,54 \times 0,112] + [(-20,4 + 32,2 \times 0,112) \times 2,2 \times 0,112] = 150,6 + 20,0 - 2,1 - 4,1 + 12,6 = 177,0;$$

$$Y^* = 153,6 + 27,7 - 2,4 - 4,6 + 12,6 = 186,9;$$

$$Y^{**} = 144,9 + 47,0 - 3,0 - 5,4 + 12,6 = 196,1;$$

$$Q^* = 20,574 + 3,570 - 0,309 - 0,592 + 1,625 = 24,9;$$

$$Q^{**} = 19,548 + 5,715 - 0,494 - 0,888 + 2,054 = 29,982 \times 1000 = 25,9.$$

Отже, економетричний механізм функціонування економічної системи області свідчить, що з одного боку розрахункові обсяги ВРП відрізняються від відповідних статистичних показників, що може бути пояснено недоліками статистичної інформації. З іншого боку, підтверджується теза доцільності оптимізації податкового навантаження в залежності від ресурсного потенціалу регіону.

З розрахунків видно, що за податкового навантаження (точки Лаффера 1-го порядку) у 12,9 % загальний обсяг податкових надходжень складає 24,9 млрд. грн., що перевищує фактичний їх обсяг на 1,4 млрд. грн. при фактичному податковому навантаженні в 11,2 %. Підвищення податкового навантаження на 4,3 % (при точці Лаффера 2-го порядку) сприяє зростанню обсягу виробництва на 4,9 %, а податкових надходжень на 4 %. Відбувається поступове скорочення податкових надходжень, що надалі може привести до рецесії виробництва. Цим самим підтверджується концепція Лаффера про те, що зростання обсягів виробництва і податкових надходжень відбувається до певних меж, і, як правило, обмежується точкою Лаффера 2-го порядку. За розрахунками в умовах Дніпропетровської області скорочення обсягів виробництва і податкових надходжень відбувається за межами 16,3 %.

Висновки. Виявлено, що традиційна трьох факторна виробнича функція Кобба-Дугласа не відтворює реального механізму впливу ресурсного потенціалу економічної системи регіону на економічне зростання, і тому не може бути використана для прогнозування розвитку на перспективу. Доведено, що більш точний прогноз дозволяє здійснити чотирьох факторна виробнича функція, в якій крім ресурсів праці, капітальних інвестицій і земельних ресурсів враховується інноваційний потенціал регіону. На прикладі Дніпропетровської області показано дієвість методики, основа якої є чотирифакторна виробнича функція. За допомогою точок Лаффера 1-го і 2-го порядку розраховані оптимальні обсяги ВРП (валового регіонального

продукту) і податкових надходжень, що відповідають ресурсному потенціалу Дніпропетровської області при різному рівні податкового навантаження. Дані розрахунки дають можливість прогнозувати механізм розвитку економічної системи області і обирати напрямок економічного зростання.

Запропонована авторами методика може бути корисна для проведення аналізу та оцінки впливу ресурсного потенціалу на економічне зростання в інших регіонах країни, а також для прогнозного моделювання економічних тенденцій в цілому. Застосування даної методики також доречно в питаннях удосконалення податкової політики країни.

Список джерел:

1. П. Друкер. Бизнес и инновации / П. Друкер. – М.: Вильямс, 2007. – 432 с.
2. М. Портер. Международная конкуренция: конкурентные преимущества стран: / М. Портер. – М.: Международные отношения, 1993. – 896 с.
3. Й. А. Шумпетер. Теория экономического развития. / Й. А. Шумпетер. – М.: Прогресс, 1992. – 401 с.
4. Н.В. Бондарчук. Стан та перспективи розвитку інноваційних процесів в Україні / Вісник Дніпропетровського державного аграрного університету. – 2015. – № 2. – С. 205 – 209.
5. В.М. Геєць, В.П. Семиноженко. Інноваційні перспективи України. Монографія. – Харків; Константа, 2006. – 272 с.
6. П.С. Єщенко. Економічне зростання без розвитку: причини і шляхи інноваційного перетворення України / П.С. Єщенко // Економіка України. – 2013. – № 10 (673). – С. 4 – 20.
7. В.В. Зянка. Сутність та джерела фінансового забезпечення інноваційної діяльності малих підприємств / В.В. Зянка, Н.А. Стасько, Дун Сіньїн // Вісник Вінницького політехнічного інституту. – 2015. – № 4. – С. 57 – 62.
8. Ю.В. Иода. Инновации и экономический рост: оценка факторов развития / Ю.В. Иода // Вестник ТГУ, выпуск 5 (73). – 2009. – С. 189 – 194.
9. Н.П. Мацелюх, Г.В. Демянчук. Фінансування та стимулювання комерціалізації інновацій в Україні: проблеми і шляхи вирішення / Н.П. Мацелюх, Г.В. Демянчук // Наука та інновації. – 2014. – № 3. – С. 69 – 79.
10. А.А. Меліхов. Моделювання інноваційної складової

конкурентного розвитку промислових підприємств / А.А. Меліхов // Економічний вісник Донбасу. – 2014. – № 3 (37). – С. 144 – 153.

11. Т.О. Пожуєва Інноваційна діяльність – основа ефективного підприємництва / Т.О. Пожуєва, О.М. Лебедева // Вісник економічної науки України. – 2011. – № 1. – С. 117 – 119.

12. Н.И. Солдатикова. Инновации как фактор обеспечения устойчивого экономического роста / Н.И. Солдатикова // Вестник ЧГУ. Экономика. Вып.48. – 2015. – № 8 (363). – С. 63 – 70.

13. М. Шарко. Модель формування національної інноваційної системи України / М. Шарко // Економіка України. – 2005. – № 8. – С. 25 – 30.

14. Юхновський І.В. Сутність, структура та проблеми формування національної інноваційної системи України / І.В. Юхновський // Вісник Сумського державного університету. Серія: Економіка. – 2011. – № 4. С. 169 – 174.

15. Laffer, A.V. The Laffer Curve: Past, Present, and Future / A.V. Laffer // Heritage foundation. – 2004. – № 1765. – Р. 1 – 16.

16. Балацкий Е.В. Анализ влияния налоговой нагрузки на экономический рост с помощью производственно-институциональных функций // Проблемы прогнозирования – 2004. № 4. – С. 124 – 135.

17. Ф.Б. Гусев. Налоги и экономический рост: теории и эмпирические оценки: монография . М.: Экономика и право. 2003. 139 с.

18. Ю.Ш. Ананиашвили. Налоги и макроэкономическое равновесие: лафферо-кейнсианський синтез: монография / Ю. Ананиашвили, В. Папава. – Стокгольм. – 2010. – 142 с.

19. Какаулина М.О. Моделирование влияния налоговой нагрузки на экономический рост региона с учетом ресурсного потенциала / М.О. Какаулина, О.А. Цепелев, А.П. Латкин // Налоги и налогообложение. – 2014. – № 8 (122). С. 774 – 790.

20. Powlson B.W., Kaplan J. G. State Income Taxes and Economic Growth // Cato Journal. 2008. Vol. 28. № 1.

21. Т.М. Одінцова. Вплив податкового навантаження на економічний розвиток регіонів: кластерний підхід. Облік і фінанси, № 1 (790). 2018.

Одінцов Михайло Максимович – доктор економічних наук, професор, професор кафедри економіки, Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського.

Одінцова Тетяна Михайлівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів Східноєвропейського університету економіки і менеджменту

УДК: 326

Поддєрьогін А.М., Вівсяна І.В.

ФІНАНСОВИЙ МЕНЕДЖМЕНТ КАПІТАЛУ

У статті розглянуто визначення фінансового менеджменту, капітал як особливий об'єкт управління, а також фінансового управління.

Проаналізовано визначення управління капіталом. Обґрунтовано значення і зміст управління джерелами формування капіталу як головне в фінансовому менеджменті капіталу.

Розглянуто шляхи оптимізації структури джерел формування капіталу та її вплив на забезпечення фінансової стійкості і фінансові результати діяльності.

Ключові слова: *капітал, фінансовий менеджмент, об'єкт управління, власний капітал, залучений капітал, фінансова стійкість, джерела формування капіталу, структура капіталу.*

Поддерегин А.М., Вивсяная И.В.

ФІНАНСОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ КАПИТАЛА

В статье рассмотрены определения финансового менеджмента, капитал как особый объект управления, а также финансового управления.

Проанализированы определение управления капиталом. Обосновано значение и содержание управления источниками формирования капитала как главное в финансовом менеджменте капитала.

Рассмотрены пути оптимизации структуры источников формирования капитала и его влияние на обеспечение финансовой устойчивости и финансовые результаты деятельности.

Ключевые слова: *капитал, финансовый менеджмент, объект управления, собственный капитал, привлеченный капитал, финансовая устойчивость, источники формирования капитала, структура капитала.*

Poddyerogin A.M., Vivsiana I.V.

FINANCIAL MANAGEMENT OF CAPITAL

The article deals with the definition of financial management, capital as a special object of management, as well as financial management.

The definition of capital management is analyzed. The importance and content of management of sources of capital formation as the main thing in financial management of capital is substantiated.

The ways of optimization of the structure of sources of capital formation and its influence on providing financial stability and financial results of activity are considered.

Keywords: *capital, financial management, object of management, own capital, attracted capital, financial stability, sources of capital formation, capital structure.*

Постановка проблеми. Управління капіталом справляє суттєвий вплив на різні напрями діяльності підприємств, особливо на їх фінансову стійкість, фінансові результати.

З'ясування механізму цього впливу, його удосконалення заслуговує на увагу і досліджується багатьма науковцями, фахівцями з фінансів.

Визначення впливу управління капіталом на діяльність підприємств безпосередньо пов'язане з дослідженням капіталу як об'єкта фінансового менеджменту.

Управління капіталом включає визначення наступних питань планування обсягу капіталу, його складу і структури; визначення джерел формування капіталу; використання капіталу.

В фінансовому менеджменті капіталу центральне місце займає управління джерелами формування капіталу. Це і є об'єкт фінансового менеджменту капіталу.

Важливе значення в управлінні джерелами формування капіталу має визначення оптимального співвідношення між власним і залученим капіталом. Досягнення оптимального співвідношення суттєво впливає на фінансову стійкість підприємства, поточні витрати (собівартість продукції), а також фінансові результати діяльності підприємства.

Досягнення оптимального співвідношення між власним і залученим капіталом залежить від діяльності підприємства. При цьому суттєвий вплив на вказане співвідношення справляє рівень кваліфікації фахівців з фінансового менеджменту на кожному підприємстві. Важливе значення в досягненні оптимального співвідношення між власним і залученим капіталом має використання фінансових важелів, які впливають на джерела формування власного і залученого капіталу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню питання управління та використання капіталу підприємства присвятили свої праці: І.Т. Балабанов, І. А. Бланк, Є.Ф.Брігхем, І.В. Зятковський Л. І. Катан, Л. Л. Куц, С.Я. Касян, С.В.Мочерний, В.М.Опарін, О.Г.Біла, Г.Н.Богачева, С.М.Клименко, Г.О.Крамаренко, А.М.Поддєрьогін, а також ряд інших авторів.

Виклад основного матеріалу. Поняття капітал асоціюється з поняттям «власність». Джерелами формування активів підприємства є власні засоби (власний капітал), позичені кошти (позичений капітал). Гарантією захищеності прав власників підприємства виступає власний капітал, зокрема зареєстрована його частина – статутний капітал.

Із розвитком виробництва і товарно-грошових відносин дефініція «капітал» набула нового значення. Її стали ототожнювати із сумою грошей, що надана в позику і приносить дохід власникові у вигляді відсотка. При цьому таке трактування зберігалось майже до кінця ХІХ ст. Історично сформувався ряд основних теорій капіталу, серед яких Г.Н. Багачева та Б.А.

Денисов виділяють:

- грошова теорія меркантилістів, представники якої ототожнювали термін «капітал» з термінами «гроші», «багатство», «аванси» [4, с. 15];
- натуралістична теорія класичної школи політекономії, що представляє капітал як вкладення у виробництво, частини матеріальних запасів або частини багатства країни, тобто є матеріально-речовинним трактуванням капіталу [4, с. 16];
- теорія фінансового капіталу монетаристів, яка абсолютизує роль фінансової сфери в економіці та відповідно головну роль віддає фінансовому (грошовому) капіталу [4, с. 16];
- теорія людського капіталу, прихильники якої вважають людину, її знання, навички, уміння, талант, здібності та інші обдарування найважливішим фактором економічного успіху будь-якого підприємства чи країни [4, с. 17].

К. Маркс запропонував теорію згідно якої категорію капітал необхідно трактувати як вартість, що приносить додану вартість [21, с. 206].

І. Фішер запропонував теорію всеосяжного капіталу, згідно з якою під капіталом розуміють все те, що здатне протягом певного часу приносити дохід: «...будь-яке благо, що приносить дохід своєму власнику, незалежно від сфери застосування є капіталом» [22, с. 52].

Отже, категорія «капітал» є однією з найскладніших у теорії та на практиці, яка увібрала в себе багатоваріантність та різноманітність сутнісних сторін складного економічного процесу.

Зміна умов господарювання створює передумови для удосконалення визначення категорії «капітал». Саме тому сучасні дослідники по-різному трактують визначення цієї категорії. Характеристика визначень капіталу, що використовуються в сучасних наукових публікаціях, наведені в таблиці 1.1.

Таблиця 1

Підходи до трактування поняття «капітал»

Автор	Трактування поняття
1	2
Балабанов І.Т. [1, с. 67]	Капітал – це частина фінансових ресурсів. Капітал – це гроші, випущені в обіг, і доходи, що вони приносять від цього обігу.
Біла О.Г. [2, с. 299]	Капітал підприємства – сукупні грошові ресурси, що використовуються на підприємстві; авансований у господарську діяльність капітал власний, позичений і залучений у сукупності.
Бланк І.А. [3, с. 251]	Капітал – загальна вартість засобів у грошовій, матеріальній та нематеріальній формах, інвестованих у формування його активів.
Брігхем Є.Ф. [5, с. 354]	Капітал – необхідний фактор виробництва, він включає компоненти боргу, нерозподілений прибуток, привілейовані акції і звичайні акції.
Зятковський І.В. [7, с. 25]	Капітал підприємства — сукупність фондів грошових коштів, доходів, відрахувань або надходжень, що перебувають у розпорядженні підприємств
Катан Л.І. [10, с. 98]	Капітал – це накопичений шляхом збереження запас благ у формі грошових коштів і капітальних товарів, що залучаються його власниками в економічний процес як інвестиційний ресурс і фактор виробництва з метою отримання доходу, функціонування яких в економічній системі базується на ринкових принципах і пов'язане з фактором часу, ризику і ліквідності.
Клименко С.М. [11, с. 48]	Капітал – це сукупність матеріальних цінностей і коштів, фінансових вкладень і витрат на придбання прав і привілеїв, необхідних для здійснення його господарської діяльності.
Крамаренко Г.О., Чорна О. Е. [12, 486]	Капітал – це фінансові ресурси підприємства, необхідні для організації його господарської діяльності і використовувані в господарському обороті для одержання доходів і прибутку.
Касян С. Я. [9, с. 7]	Капітал підприємства — головний ресурс, що є обмеженим і неоднорідним та спрямованим на накопичення й отримання прибутку завдяки своїй продуктивності, є, з однієї сторони, системою економічних відносин, з іншої, — єдиним запасом авансованої вартості, яка сама збільшується; характеризується здатністю до концентрації і забезпечує безперервність управління ресурсами, має двоїсту речовинно-фінансову природу; капітал під час вкладення й обертання зі зміною своїх форм у процесі економічної діяльності підприємства у вигляді різних активів постійно взаємодіє з ринковим середовищем, відчуваючи вплив його чинників та асиметричність інформації.
Мочерний С.В. [15, с. 254]	Капітал підприємства — виробниче відношення, за якого зняття праці, певні матеріальні блага, мінові вартості є засобом експлуатації, привласнення чужої неоплаченої праці.
В.М. Опарін [16, с. 254]	Капітал – це сума коштів, спрямованих в основні засоби та обігові кошти підприємства
Фінансовий менеджмент: підручник; кер. кол. авт. і наук. ред. проф. А.М. Поддєрьогін – Київ, КНЕУ, 2017 [18, с. 521]	Капітал підприємства - грошові та інші види ресурсів, що залучені у його господарську діяльність із різних джерел за допомогою різноманітних інструментів, використання яких спрямоване на досягнення стратегічних цілей управління підприємством, зокрема на зростання його вартості.

Аналіз приведених визначень капіталу, дозволяє зробити висновок, що головним об'єктом управління капіталом підприємства є фінансові ресурси, їх формування і використання, в тому числі власний і залучений капітал.

Власний капітал – частина в активах підприємства, що залишається після вирахування його зобов'язань. Нормою для успішної, рентабельної роботи підприємства, його високої конкурентоспроможності на ринку і фінансової стійкості є ситуація, за якої власний капітал становить більшу частину його фінансових ресурсів [17, с. 154].

Власний капітал – це власні джерела підприємства (фірми, компанії), які вкладені (внесені) засновниками або залишені ними на підприємстві (чистий прибуток) після сплати податку на прибуток.

Власний капітал – це загальна вартість власних засобів підприємства, які належать йому на правах власності і використовуються ним для формування його активів. Розраховується сума власного капіталу як частина в активах, що залишається після вирахування його зобов'язань.

Основним елементом власного капіталу є статутний капітал, який характеризує розміри та фінансовий потенціал будь-якого підприємства. Облік інших складових власного капіталу має свої особливості та вимагає дотримання певних нормативних положень таких, як НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», П(С)БО 7 «Основні засоби», П(С)БО 8 «Нематеріальні активи», П(С)БО 13 «Фінансові інструменти»

Капітал має юридичне і економічне значення. Юридичне значення капіталу полягає передусім в тому, що його розмір визначає межі мінімальної матеріальної відповідальності, які суб'єкт господарювання має за своїми зобов'язаннями.

Економічна роль власного капіталу полягає в забезпеченні підприємства власними фінансовими ресурсами, необхідними як для початку, так і для продовження реальної господарської діяльності. Саме такий підхід

до розуміння статутного капіталу був відсутній в адміністративно-регульованій економіці.

Відповідно з економічною природою власний капітал характеризується за способом його формування у процесі господарської діяльності акціонерних товариств з врахуванням особливостей їх діяльності.

За економічною суттю власний капітал підприємства відображає процес створення, розподілу, використання й відтворення його ресурсів. На початку діяльності підприємства величина його власного капіталу обмежена статутним капіталом та емісійним доходом від продажу акцій вище номінальної вартості.

Джерелами утворення власного капіталу є:

- внески власників підприємства у вигляді грошових коштів та інших активів;
- накопичення суми нерозподіленого прибутку, що залишається на підприємстві;
- збільшення вартості активів, не пов'язане із зростанням заборгованості перед кредиторами (дооцінка необоротних активів);
- одержання активів у формі дарчого капіталу [14, с. 25].

Формується власний капітал двома способами:

- внесенням власниками підприємства грошових коштів та інших активів;
- нагромадженням суми прибутку, що залишається на підприємстві.

За формами залучення власний капітал доцільно досліджувати самостійно:

- 1) інвестований - це сума простих та привілейованих акцій за їх номінальною (оголошеною) вартістю, а також додатково вкладений капітал, який також може бути поділений за джерелами утворення;
- 2) нерозподілений прибуток – це частина чистого прибутку, що не

була розподілена між акціонерами.

«Власний капітал» – один з найважливіших для підприємства показників, оскільки дає інформацію про такі характеристики підприємства:

- забезпеченість коштами для діяльності;
- кредитоспроможність;
- платоспроможність.

Аналіз формування та ефективності використання власного капіталу має надзвичайно важливе значення в управлінні капіталом підприємства в цілому. На основі результатів такого аналізу керівництво підприємства має змогу зробити висновки відносно діяльності підприємства та прийняти рішення щодо удосконалення господарської діяльності, правильності обрання вектору розвитку виробництва.

Капітал та його структурна модель безпосередньо впливають на фінансовий стан підприємства, зокрема на його платоспроможність, кредитоспроможність, ліквідність, прибутковість.

В умовах ринкової економіки одним з важливих питань для керівників підприємств є формування ефективного механізму управління капіталом.

Управління є «елементом, функцією організованих систем різної природи (біологічних, соціальних, технічних), яка забезпечує збереження їх визначеної структури, підтримку режиму діяльності, реалізацію їх програм і цілей» [19, с. 856]. Дане визначення є узагальнюючим, але в ньому доцільно виділити два важливих моменти для з'ясування сутності фінансового менеджменту капіталу:

- управління є функцією цілісної організованої системи;
- призначенням управління є досягнення системою визначеної мети.

Для з'ясування поняття управління капіталом необхідно керуватись наступним визначенням, згідно з яким «управління – це свідомий цілеспрямований вплив з боку суб'єктів, керівних органів на людей,

економічні об'єкти, що здійснюється з метою направлення їх дій та отримання бажаних результатів» [20, с. 378].

І. А. Бланк управління капіталом розглядає як складову частину фінансового менеджменту і, в свою чергу, поділяється на дві глобальні частини – управління формуванням та управління використанням капіталу [3, с. 87].

Ефективне управління капіталом, як основна складова системи управління, здатне забезпечити одержання і закріплення позитивних результатів господарської діяльності підприємств. Проте результативність їх роботи значною мірою залежить від глибини аналізу і прийняття оптимальних управлінських рішень.

Заслужують на увагу два підходи щодо розкриття сутності поняття управління капіталом :

- розгляд управління капіталом і його складовими як окремої управляючої системи;
- розгляд вищевказаних об'єктів як підсистеми в глобальній системі управління підприємством.

Більш практичним є другий підхід, оскільки управління капіталом складно виокремити від інших підсистем управління підприємством без виявлення, перевірки та фіксації великої кількості зв'язків між ними, що має сенс лише при розробці систем управління на кшталт ERP-систем для підприємств, в яких підсистема управління капіталом є окремим глобальним модулем в глобальній системі управління підприємством.

Головною метою управління капіталом є максимізація ринкової вартості підприємства, за рахунок чого забезпечується зростання добробуту власників підприємства в поточному і наступному періодах.

Процес управління капіталом підприємства в умовах економічної нестабільності базується на певному механізмі. Ми підтримуємо наступну

точку зору Бланка І.А. Механізм управління капіталом є сукупністю основних елементів дії на процес розробки і реалізації управлінських рішень в області формування і використання капіталу підприємства в умовах економічної, соціальної та політичної невизначеності країни [3, с. 34].

О.О. Карпенко пропонує наступний алгоритм реалізації організаційно-економічного механізму управління капіталом підприємства (наведено на рис. 1), який заслуговує на увагу і має практичне значення.

Для поглибленого з'ясування сутності фінансового менеджменту капіталу, ефективності його функціонування потребує вивчення структура механізму управління капіталом підприємства, його складових елементів. Заслуговує на увагу пропозиція Л.Л.Куц, щодо механізму управління капіталом підприємства, як системи.

1. Система регулювання фінансової діяльності підприємства, яка включає в себе такі сфери: державне нормативно-правове регулювання фінансової діяльності; ринковий механізм регулювання фінансової діяльності підприємства (формується перш за все в сфері ринку капіталу в розрізі видів і сегментів); внутрішній механізм регулювання окремих аспектів фінансової діяльності підприємства (частина регулюється вимогами статуту підприємства, окремі – фінансовою стратегією і цільовою фінансовою політикою).

2. Система зовнішньої підтримки фінансової діяльності підприємства, яка вміщує в собі: державне та інші зовнішні форми фінансування підприємства; кредитування підприємства; лізинг (оренда); страхування; інші форми (ліцензування, державна експертиза, селенг).

3. Система фінансових важелів, до яких відносяться: ціна та відсоток; прибуток і дивіденди; чистий грошовий потік; пені, штрафи, неустойки; інші економічні важелі.

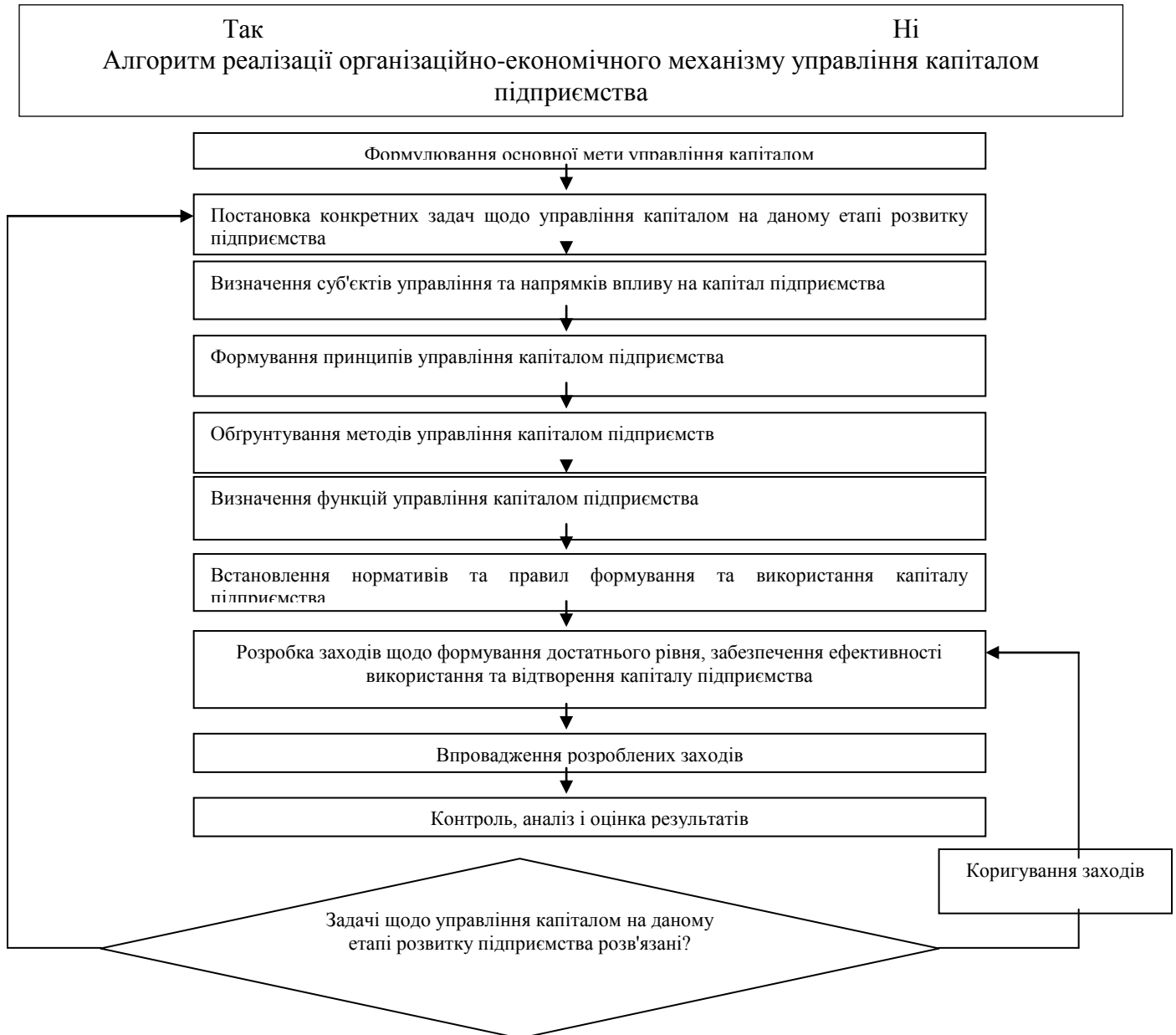


Рис. 1. Алгоритм реалізації організаційно-економічного механізму управління капіталом підприємства [8, с. 75].

4. Система фінансових методів, до складу якої можна віднести такі методи, як: метод техніко-економічних розрахунків; методи дисконтування вартості; методи хеджування та диверсифікації; балансовий та експертні методи (методи експертних оцінок); методи нарощування вартості (компаундингу); економіко-статистичні та економіко-математичні методи; інші фінансові методи.

5. Система фінансових інструментів, яка містить такі елементи: платіжні інструменти (платіжні доручення, чеки, акредитиви тощо); депозитні інструменти (депозитні договори, сертифікати тощо); інструменти інвестування (акції, інвестиційні сертифікати тощо); кредитні інструменти (договори про кредитування, векселі тощо); інструменти страхування (страховий договір, страховий поліс); інші види фінансових інструментів [13, с. 11].

Ефективний механізм управління капіталом дозволяє в повному обсязі реалізувати цілі і завдання, що стоять перед ним, сприяє результативному здійсненню функцій цього управління, особливо в сучасних умовах нестабільності економічного сектору країни.

На практиці використовується два види джерел формування капіталу фірми: внутрішні (власний капітал) та зовнішні (залучений капітал). Достатньо велика кількість підприємств України для нарощування обсягів власного виробництва товарів, послуг залучає значний об'єм позикового капіталу, не прогнозуючи заздалегідь всі можливі ризики та втрати, що є надзвичайно небезпечним для діяльності підприємств.

Оцінювання фінансової стійкості підприємства дозволяє його засновникам, керівництву, діловим партнерам, банкам визначити фінансові можливості підприємства в майбутньому. При цьому керівництво та засновників підприємства цікавлять можливості зростання рентабельності підприємства, а також підвищення рентабельності власного капіталу, оскільки інвестування капіталу в діяльність будь-якого підприємства має на меті отримання прибутку.

Управління капіталом здійснюють з використанням системи принципів і методів розробки управлінських рішень, пов'язаних з оптимальним його формуванням з різних джерел, а також забезпеченням ефективного його використання. В процесі формування капіталу підприємства окремі завдання

управління капіталом мають бути узгоджені між собою і вирішуватися з позиції оптимальності для найбільш ефективною реалізації управління капіталом.

Висновки. З'ясування впливу управління капіталом на діяльність підприємств безпосередньо пов'язане з дослідженням капіталу як об'єкта фінансового менеджменту. Фінансовий менеджмент капіталу – це управління джерелами формування капіталу, досягнення оптимального співвідношення власного і залученого капіталу. Структура джерел формування капіталу впливає на фінансову стійкість підприємства, фінансові результати його діяльності. Досягнення оптимального співвідношення між власним і залученим капіталом залежить від використання фінансових важелів, фахового рівня і кваліфікації працівників з фінансового менеджменту на підприємстві.

Список джерел:

1. Балабанов И. Т. Основы финансового менеджмента: учебное пособие / И. Т. Балабанов. – М. : Финансы и статистика, 1998. – 477 с.
2. Біла О. Г. Фінансове планування і прогнозування: навчальний посібник / О. Г. Біла // Львів. – 2005. 312 с..
3. Бланк И. А. Управление формированием капитала [Текст] / И. А. Бланк. – К. : «Ника-Центр», 2008. – 656 с.
4. Богачева Г.Н. О многообразной трактовке категории «капитал» / Г.Н. Богачева, Б.А. Денисов // Менеджмент в России и за рубежом. — 2000. — № 1. — С. 13-24.
5. Брігхем Є. Ф. Основы фінансового менеджменту [Текст] : навч. посібник / Є. Ф. Брігхем. – К. : Центр навчальної літератури, 2008. – 560 с.
6. Вівчар О. Й. Власний капітал як фінансове джерело функціонування підприємства / Вівчар О. Й., Саварин В. М. – Науковий вісник України. – 2009. – Вип. 19.5. – С. 146-150. Режим доступу: http://nvunfu.esy.es/Archive/19_5/146_Wiwczar_19_5.pdf.
7. Зятковський І.В. Теоретичні засади фінансів підприємств// Фінанси України. – 2000, № 4. – С. 25.
8. Карпенко О. О. Організаційно-економічний механізм управління капіталом підприємства / О. О. Карпенко, І. І. Семиволос // Водний транспорт. - 2013. - Вип. 1. - С. 71-75
9. Касян С.Я. Управління ресурсами промислового підприємства:

автореф. дис. канд. екон. наук: 08.00.04 / С.Я. Касян; Нац. техн. ун-т України «Київ. політехн. ін-т». — К., 2011. — 20 с

10.Катан Л. І. Фінансовий менеджмент [Текст] : навч. посібник / Л. І. Катан, Л. І. Бровко, Н. П. Дуброва, Н. В. Бондарчук. – Суми : «Довкілля», 2009. – 184 с.

11.Клименко С. М. Управління конкурентоспроможністю підприємства [Текст] : навч. посіб. / С. М. Клименко. – К. : КНЕУ, 2008. – 520 с.

12.Крамаренко Г. О. Фінансовий менеджмент [Текст]: підруч. / Г. О. Крамаренко, О. Є. Чорна. – К. : ЦНЛ, 2006. – 520 с.

13.Куц Л. Л. Капітал підприємства: формування та використання. Курс лекцій / Л. Л. Куц. – Тернопіль: Інфотехцентр, 2010. – 130 с. – С. 4-18.

14.Марковський С. Н. Аналіз діяльності підприємств / С. Н. Марковський // Економіка України. – К., 2007. – № 2. – С. 25–35.

15.Мочерний С.В. Економічна теорія: навч. посіб. / С.В. Мочерний — 4-те вид. — К.: ВЦ «Академія», 2009. — 640 с. — С. 253-268

16.Опарін В.М. Фінансові ресурси: проблеми визначення та розміщення// Вісник НБУ. – 2000, № 5. – С. 11

17. Ткаченко Н. М. Бухгалтерський фінансовий облік. Оподаткування і звітність / Н. М. Ткаченко. – К. : НУХТ – 2011. – 976 с.

18. Фінансовий менеджмент: підручник; кер. кол. авт. і наук. Ред. Проф. А.М.Поддєрьогін. – 2-ге вид., перероб. – Київ,: КНЕУ, 2017.

19.Большой энциклопедический словарь / Под ред. И. Лапиной. – М.: АСТ, Астрель, 2005. – 1248 с.

20.Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. – М.: Инфра-М, 2008. – 512 с.

21. Marx K. Gr̄ndrisse der Kritik der Politischen Цkonomie / K. Marx // Marx-Engels Werke. — Berlin: Dietz, 1983. — Bd. 42. — 959 p.

22.Fisher I. The Nature of Capital and Income / I. Fisher. — L., 1977. — 278 p.

***Поддєрьогін А.М.** – кандидат економічних наук, професор кафедри корпоративних фінансів і контролінгу ДВНЗ Київський національний економічний університет ім. В.Гетьмана (м. Київ)*

***Вівсяна І.В.** - магістрант кафедри корпоративних фінансів і контролінгу ДВНЗ Київський національний економічний університет ім. В.Гетьмана (м. Київ)*

УДК: 326

Поддєрьогін А. М., Чорна Н. М.

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА: ВІТЧИЗНЯНИЙ ТА ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД

У статті розглянуто вітчизняний та іноземний досвід аналізу фінансового стану підприємства, визначено основні відмінності його практичного застосування. Предметом дослідження стали теоретичні основи та методичні підходи до оцінки фінансового стану підприємства. У дослідженні було використано індуктивний та дедуктивний методи, метод діалектичного пізнання. Мета роботи полягала в огляді окремих методичних підходів до оцінки фінансового стану з вітчизняної та зарубіжної практики. З'ясовано, що ключовими питаннями при оцінці фінансового стану підприємств України є недостатнє врахування особливостей діяльності конкретного підприємства (галузі діяльності, розміру, організаційно-правової форми власності, місця локалізації тощо), численні відмінності в методиках, запропоновані окремими науковцями, що проявляються, зокрема, в неоднакових назвах абсолютно ідентичних показників, у змісті самих формул, а також у тлумаченні результатів їх застосування. Сфера застосування результатів дослідження — діяльність суб'єктів господарювання усіх організаційно-правових форм та розмірів України, а також підприємств-нерезидентів.

Ключові слова: *фінансовий стан підприємства, методичні підходи до оцінки фінансового стану, методи оцінки фінансового стану.*

Поддерегин А. Н., Черная Н. Н.

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ФИНАНСОВОГО ПОЛОЖЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ: ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

В статье рассмотрен отечественный и зарубежный опыт анализа

финансового состояния предприятия, определены основные отличия его практического применения. Предметом исследования стали теоретические основы и методические подходы к оценке финансового состояния предприятия. В исследовании были использованы индуктивный и дедуктивный методы, метод диалектического познания. Целью работы было представить отдельные методические подходы к оценке финансового положения с отечественной и зарубежной практики. Выяснено, что ключевыми вопросами при оценке финансового состояния предприятий Украины является недостаточный учет особенностей деятельности конкретного предприятия (отрасли деятельности, размера, организационно-правовой формы собственности, места локализации и т.д.), многочисленные различия в методиках, предложенные отдельными учеными, которые проявляются, в частности, в неодинаковых названиях абсолютно идентичных показателей, в содержании самых формул, а также в толковании результатов их применения. Область применения результатов — деятельность субъектов хозяйствования всех организационно-правовых форм и размеров Украины, а также предприятий-нерезидентов.

***Ключевые слова:** финансовое состояние предприятия, методические подходы к оценке финансового положения, методы оценки финансового состояния.*

Poddierohin A. M., Chorna N. M.

**METHODOLOGICAL APPROACHES TO CORPORATE EVALUATION:
DOMESTIC AND FOREIGN EXPERIENCE**

The domestic and foreign experience of analysis of financial state of the enterprise is described in the article, the main differences of its practical application are determined. The subject of the study come theoretical basis and

methodological approaches to assessing the financial condition of an enterprise. In the research were used inductive and deductive methods, the method of dialectical cognition. The purpose of the work was to present separate methodological approaches to financial rating from domestic and foreign practice. It has been found that the key issues during assessment the financial condition of enterprises of Ukraine are insufficient account of the special aspects of activity of the particular enterprise (the area of activity, size, organizational and legal form of ownership, localization, etc.), numerous differences in the range of methodologies offered by separate scholars, which are manifested, in particular, in unequal names of absolutely identical indicators, in the content of formulas itself, as well as in the interpretation of results of their application. The field of application of results of the investigation is activity of enterprises of all organizational and legal forms of Ukraine as well as non-resident enterprises.

Keywords: *financial state of the enterprise, methodological approaches to the corporate evaluation, methods of evaluation of financial condition.*

Постановка проблеми. Варто зазначити, що постійне дослідження фінансового стану підприємства є необхідною умовою його ефективної та довгострокової діяльності. Однак за наявності численних підходів до оцінки фінансового стану та значної невизначеності важливим є питання вибору найбільш підходящого для кожного окремого суб'єкта господарювання, враховуючи властиві йому особливості. За сучасних умов господарювання дане питання набуває особливо гострої актуальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На практиці аналіз фінансового стану підприємства ускладнюється використанням недосконалих методів до його оцінювання. Удосконалення методики оцінки фінансового стану заслуговує на значної уваги, тому виникає потреба поглиблено розглянути існуючі методики оцінки фінансового стану, що

використовуються у вітчизняних умовах та закордонній практиці, виявити їх відмінності й можливості. Важливу роль у розкритті теоретико-методичних питань відіграли праці вітчизняних та зарубіжних фахівців-економістів: Терещенка О.О, Бабяк Н.Д [1], Швиданенка Г. О [2], М. Д. Білик, Н. О. Бабіної, О. С. Бадзим [3], Тютюнника Ю. М. [6], Архіма М.В [7], Корола Т. [8] та інших.

Мета статті. Метою статті є поглиблене вивчення та порівняння вітчизняних та зарубіжних підходів до оцінки фінансового стану підприємства. Теоретико-методологічною основою підготовки статті є наукові праці вітчизняних та зарубіжних науковців щодо дослідження фінансового стану підприємства.

Виклад основного матеріалу. Фінансовий стан будь-якого підприємства вимагає систематичної та всебічної оцінки з використанням різних методів, прийомів та методів аналізу. Це дозволить критично оцінити фінансові показники компанії за певний період, а також в динаміці; визначити «больові моменти» у фінансовій діяльності та способи ефективнішого використання фінансових активів.

Аналіз фінансової ситуації, що базується на вивченні кількісних показників фінансової звітності підприємства із використанням стандартних методів і прийомів, на думку Терещенко О.О. та Бабяк Н.Д., називається класичним, або традиційним. У вітчизняній практиці відомі дві групи методів фінансового аналізу, що представляють традиційний підхід до оцінювання ймовірності фінансової кризи компанії. Перша група опирається на однофакторний аналіз показників фінансової звітності. Друга заснована на бальній системі оцінювання з визначенням індексу ризиковості фінансового стану підприємства. Висновки щодо фінансового стану формулюються на основі зіставлення фактичних показників з їх нормативними значеннями [1, с. 252-253].

З точки зору Швиданенка Г.О. та Дмитренка А.І, ключовими є три напрями оцінки фінансового стану підприємства (Рис. 1).



Рис. 1. Аспекти та об'єкти фінансового стану підприємства [2, с. 126]

Як стверджують автори підручника «Фінансовий аналіз» Білик М.Д., Павловська О.В., Притуляк Н.М., Невмержицька Н.Ю. та Цал-Цалко Ю.С., метод оцінки фінансового стану підприємства залежить від цілей фінансового аналізу. В узагальненому вигляді представлений ними підхід передбачає дотримання наступних етапів (Рис. 2).

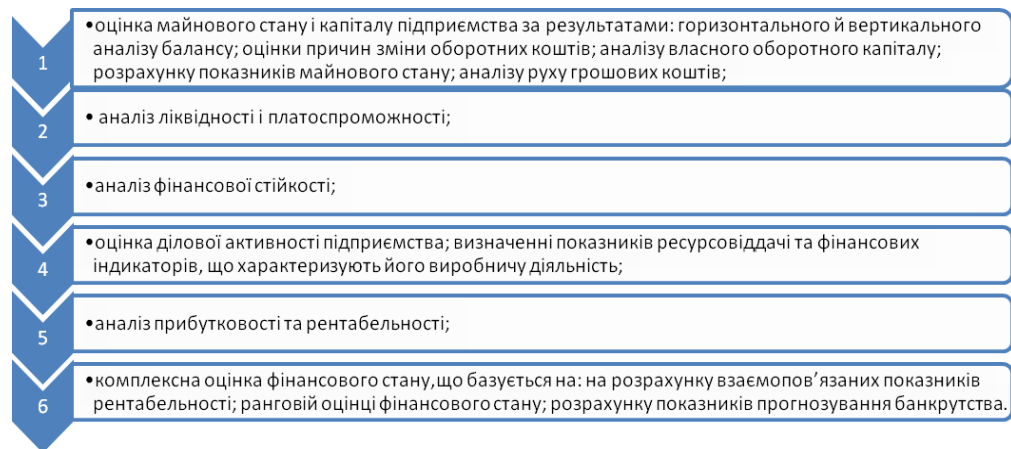


Рис. 2. Етапи оцінки фінансового стану підприємства [3, с. 66-67]

У випадках, коли значення одних показників свідчать про позитивну діяльність підприємства, а інших — про незадовільну, тобто немає можливості об'єктивно спрогнозувати банкрутство, доцільним є використання багатofакторного дискримінантного аналізу, що передбачає побудову оптимальної дискримінантної моделі, за рахунок якої здійснюється

класифікація підприємств відповідно до їхнього фінансового становища.

Основний алгоритм лінійної багатофакторної дискримінантної функції відображений наступною формулою:

$$Z = a_1 * k_1 + a_2 * k_2 + a_3 * k_3 + a_4 * k_4 + a_5 * k_5 + a_n * k_n - a_0, \quad (1)$$

де Z - базовий інтегральний показник фінансового становища компанії;

$k_1, k_2 \dots k_n$ - фінансові коефіцієнти, які обчислюються на базі фінансової звітності підприємства;

$a_1, a_2 \dots a_n$ - параметри, які визначаються з урахуванням важливості та розрядності фінансових коефіцієнтів;

a_0 - вільний член дискримінантної моделі [1, с. 258].

Основними недоліками традиційного підходу до оцінювання фінансового становища підприємства, вважає професор Терещенко О.О., є наступні:

- ❖ ігнорування галузевих характеристик об'єкта аналізу;
- ❖ добровільність встановлення нормативних значень показників;
- ❖ суб'єктивність вибірки аналізованих показників;
- ❖ ігнорування фактора різної значущості впливу окремих індикаторів на загальні результати аналізу;
- ❖ характеристика окремих параметрів фінансового стану за різним обсягом показників, що спотворює результати аналізу;
- ❖ неврахування усього переліку фінансових параметрів, що чинять вплив на фінансовий стан підприємства;
- ❖ недостатній ступінь об'єктивності елементів звітності тощо [1, с. 253].

Розглянемо нетрадиційні методичні підходи до аналізу фінансового стану підприємства, які пропонують Ковальова А.М., Недосєкін А.О. і Літвін М.О. Так, Ковальова А.М. для оцінки фінансового стану пропонує використовувати графічний метод, в основі якого — побудова балансограмм.

Дана методика базується на структурному аналізі, тобто на визначенні частки того або іншого елемента в структурі активів або капіталу підприємства.

Недосєкін А.О. і Максимов О.Б. рекомендують застосування для оцінки фінансового стану теорії нечітких множин. Вказані автори розбивають множину станів підприємства на п'ять нечітких множин, а саме: «граничне неблагополуччя», «неблагополуччя середньої якості», «відносно благополуччя» та «граничне благополуччя». Характерною рисою даного методичного підходу є використання функції належності параметрів нечітким множинам, що є кількісною мірою інформаційної невизначеності відносно заданих параметрів, значення яких описуються в лінгвістично нечіткій формі.

Особливості використання матричних методів оцінки та аналізу фінансових показників, пов'язаних з формою бухгалтерського балансу, розглядає Літвін М.І. Матрична модель, що представляє собою прямокутну таблицю, складові якої відображають взаємозв'язок об'єктів фінансової звітності, є простою й зрозумілою формою поєднання різних, але взаємопов'язаних економічних явищ [3, с. 58-59].

Комплексний аналіз фінансового стану підприємства, як вважає Непочатенко О.О. вимагає оцінки тенденції найбільш загальних показників, що з різних точок зору характеризують фінансовий стан компанії. Комплексна оцінка підприємства дозволяє відбирати відповідні групи фінансових показників, сортувати показники за групами, визначати методику їх обчислення та оцінки [4, с. 226].

Як стверджує Тютюнник Ю.М., поширеним методом комплексної оцінки є метод сум, що полягає в обчисленні інтегрального показника шляхом підсумовування фактичних значень окремих показників, що порівнюються, за формулою:

$$K_j = \sum_{i=1}^n x_{ij}, \quad (2)$$

де K_j - інтегральний показник комплексного оцінювання j -го об'єкта

аналізу;

x_{ij} - фактичне значення i -го показника на j -му об'єкті аналізу;

n - кількість показників [6, с. 740].

Вивчення зарубіжних підходів до оцінки фінансового стану підприємства дозволяє зробити висновок, що вони зосереджені на дослідженні ймовірності банкрутства підприємства.

Сучасна наукова література пропонує велику кількість підходів та моделей до оцінювання ризику банкрутства компанії. Використовуючи різні підходи, якісні та кількісні показники, багато фахівців намагалися створити моделі прогнозування банкрутства, що базувалися б на якнайменшій кількості параметрів з високою здатністю прогнозування. Найбільш узагальненими моделями аналізу ризику банкрутства, як вважає зарубіжний науковець Архім М.В., є наступні:

- ❖ бухгалтерські моделі, які використовують окремі фінансові показники (коефіцієнти ліквідності, прибутковості тощо);

- ❖ теоретичні моделі, що базуються на якісному критерію (теорія розорення карткового гравця, теорія опціонної ціни, теорії кредитного ризику та ін.);

- ❖ статистичні моделі, які включають однофакторний аналіз, мультиплікативний дискримінантний аналіз, аналіз довговічності, логіт- та пробіт-моделі. Статистичні моделі є найбільш застосовуваними в аналізі ризику банкрутства та включають як фінансові, так і нефінансові змінні (такі як розмір компанії, галузь діяльності, ризик країни тощо) [7, с. 12-13];

- ❖ моделі штучного інтелекту, що використовують методи «м'яких обчислень» (дерева рішень, нейронні мережі, теорія неточних множин, генетичний алгоритм). Попри те, що ці методи відносно нові, вони вже продемонстрували високу здатність до прогнозування.

Головна відмінність між статистичними моделями та моделями

штучного інтелекту, на думку Т. Корола, полягає в змінних, які входять до кожної з моделей. Статистичні методи вимагають точності, надійності та конкретних параметрів, у той час коли моделі штучного інтелекту припускають непевність та неточні дані [8, с. 25-26].

Поширеними у зарубіжній та вітчизняній практиці є наступні моделі: Уільяма Бівера, що стала однією з перших моделей прогнозування банкрутства; модель платоспроможності підприємства Д. Дюрана; моделі Спрінгейта, Таффлера, Чессера, Р. Ліса, Альтмана, Фулмера та ін [5, с. 376-377, 384]. Розглянемо деякі з них. П'ятифакторна модель прогнозування банкрутства підприємств США Альтмана дозволяє спрогнозувати банкрутство в межах одного року з точністю до 94%, на два роки — до 72%, на три роки — на п'ять років — 38 %.

$$Z = 1,2 * X_1 + 1,4 * X_2 + 3,3 * X_3 + 0,6 * X_4 + 1,0 * X_5, \quad (3)$$

де X_1 - коефіцієнт покриття активів робочим капіталом;

X_2 - коефіцієнт покриття активів нерозподіленим прибутком;

X_3 - рентабельність активів, обчислена за показником прибутку до сплати податків;

X_4 - відношення ринкової вартості акціонерного капіталу до балансової вартості сукупних зобов'язань;

X_5 - коефіцієнт оборотності сукупних активів.

На основі критичних значень Z -показника можна визначити рівень загрози банкрутства. Якщо $Z < 1,81$, можливість загрози банкрутства надто висока, $Z > 2,675$ — низька. Зону, в якій $1,81 < Z < 2,675$, однозначно класифікувати не можливо, необхідні додаткові аналітичні процедури.

Модель Спрінгейта передбачає розрахунок інтегрального показника, яким здійснюється оцінка ймовірності визнання підприємства банкрутом, за наступною формулою:

$$Z = 1,03 * A + 3,07 * B + 0,66 * C + 0,4 * D, \quad (4)$$

де А - Оборотні активи/Загальна вартість активів;

В - Прибуток до сплати податків та відсотків/Загальна вартість активів;

С - Прибуток до сплати податків/Короткострокова заборгованість

D - Обсяг продаж/Загальна вартість активів.

Інтервал значень результативного показника Z поділений на основі єдиної критичної точки, яка відповідає значенню Z — показника у 0,862. Підприємство з достовірністю в 92 % може бути віднесено до категорії потенційних банкрутів, якщо розрахункове значення Z -показника для даного підприємства менше 0,862 [5, с. 384-386].

Висновки. Питанням оцінки фінансового стану підприємства в сучасній економічній літературі приділяється значна увага. Однак існують значні розбіжності у пропозиціях фахівців, що не дозволяє сформувати ефективну методіку аналізу фінансового стану підприємств. Під час аналізу фінансового стану можуть застосовуватися різні методи аналізу, їх кількість та широта використання залежать передусім від поставлених фахівцями завдань; але обов'язковим при цьому має бути врахування характеристик того чи іншого підприємства (галузі діяльності, розміру, організаційно-правової форми, місця розташування). Відмінною рисою зарубіжного досвіду від вітчизняного при оцінці фінансового стану є його зосередженість на дослідженні ймовірності банкрутства підприємства. У вітчизняних умовах вивчення потенційного банкрутства - це лише один з численних напрямків оцінки фінансового стану.

Список джерел:

1. Терещенко О. О. Фінансовий контролінг [Електронний ресурс]: навч. посіб. / О. О. Терещенко, Н. Д. Бабяк // КНЕУ. – 2013. – Режим доступу до ресурсу: http://irbis.kneu.edu.ua/cgi-bin/cgi64/cgiirbis_64.exe?LNG=&C21COM=S&I21DBN=CD&P21DBN=CD&S21FMT=fullweb&S21ALL=%3C.%3EK%3D%D0%A4%D0%86%D0%9D%D0%90%D0%9D%D0%A1%D0%9E%D0%92%D0%98%D0%99%40%3C.%3E%2A%3C.%3EK%3D%D0%9A%D0%9E%D0%9D%D0%A2%D0%A0%D0%9E%D0

%9B%D0%86%D0%9D%D0%93%40%3C.%3E&FT_REQUEST=&FT_PREFIX=&Z21ID=1584014563391903016&S21STN=1&S21REF=1&S21CNR=20

2. Швиданенко Г. О. Бізнес-діагностика підприємства [Електронний ресурс]: навч. посіб. [Електронний ресурс] / Г. О. Швиданенко, А. І. Дмитренко // КНЕУ. – 2013. – Режим доступу до ресурсу: http://irbis.kneu.edu.ua/cgi-bin/ecgi64/cgiirbis_64.exe?LNG=&C21COM=2&I21DBN=ELIB&P21DBN=ELIB&Z21ID=1586084363791903812&Image_file_name=EDUC_TREIN%5C338%5Cshvidanenko_basines_diagnostik_13.pdf

3. Фінанси підприємств: проблеми і перспективи: монографія : у 3 т. / [М. Д. Білик, Н. О. Бабіна, О. С. Бадзим та ін.] ; за наук. ред. М. Д. Білик ; М-во освіти і науки України, Київ. нац. ун-т технологій та дизайну. - К. : ТОВ «ПанТот». - Т. 3 : Антикризове управління підприємством в умовах ринку. - 2013. – 338 с.

4. Непочатенко О. О. Фінанси підприємств: підруч. для студентів ВНЗ / О. О. Непочатенко, Н. Ю. Мельничук. – Київ: Центр учбової літератури, 2013. – 504 с.

5. Фінанси підприємств: підруч. / [А. М. Поддєрьогін, М. Д. Білик, Л. Д. Буряк та ін.]; кер. колективу авторів і наук. ред. А. М. Поддєрьогін. – 8-ме вид., переробл. та доповн. – Київ: КНЕУ, 2013. – 520 с.

6. Тютюнник Ю. М. Фінансовий аналіз: навч. посіб. / Ю. М. Тютюнник. – Київ: Знання, 2012. – 815 с.

7. Archim M. V. Considerations on Business Risk of Bankruptcy [Електронний ресурс] / M. V. Archim, S. N. Borlea // Review of Economic Studies and Research Virgil Madgearu. – 2012. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.cceol.com/search/article-detail?id=13892>.

8. Korol T. Early warning models against bankruptcy risk for Central European and Latin American enterprises [Електронний ресурс] / Tomasz Korol. – 2013. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0264999312003732>.

Поддєрьогін А.М. – кандидат економічних наук, професор кафедри корпоративних фінансів і контролінгу ДВНЗ Київський національний економічний університет ім. В.Гетьмана (м. Київ)

Чорна Н.М. - магістрант кафедри фінансів ДВНЗ Київський національний економічний університет ім. В.Гетьмана (м. Київ)

УДК 336.77:338.43

Радченко О.Д.

**ПІДТРИМКА АГРАРНОГО СЕКТОРУ
ЧЕРЕЗ МЕХАНІЗМИ ПІЛЬГОВОГО КРЕДИТУВАННЯ**

У статті досліджено стан пільгового кредитування аграрного сектору за програмою «Фінансова підтримка заходів в агропромисловому комплексі шляхом здешевлення кредитів».

Встановлено, що чинний порядок виділення коштів на часткову компенсацію відсоткової ставки за залученими у національній валюті банківськими кредитами часто змінюється, що не сприяє його стабільності, прогнозованості, передбачуваності, і як наслідок – ефективності.

Здійснено аналіз обсягів та напрямів використання кредитів, отриманих за пільговими ставками, у тому числі за регіональним зрізом. Досліджено частку програми кредитування у аграрному бюджеті, за роками. Детально описано чинний механізм пільгового кредитування, з виділенням його особливостей на 2018 рік.

Реалізація результатів дослідження дозволить вдосконалити інструментарій державної підтримки аграрного сектору в частині пільгового кредитування, сприятиме розширенню показників моніторингу ефективності бюджетних програм.

Ключові слова: *аграрний сектор; бюджетна підтримка; механізм пільгового кредитування; пільгові кредити; регіональний розподіл пільгових кредитів; об'єкти і суб'єкти пільгового кредитування.*

Радченко О.Д.

**ПОДДЕРЖКА АГРАРНОГО СЕКТОРА ЧЕРЕЗ МЕХАНИЗМЫ
ЛЬГОТНОГО КРЕДИТОВАНИЯ**

В статье исследовано состояние льготного кредитования аграрного сектора по программе «Финансовая поддержка мероприятий в

агропромышленном комплексе путем удешевления кредитов».

Установлено, что действующий порядок выделения средств на частичную компенсацию процентной ставки по привлеченным в национальной валюте банковским кредитам часто меняется, что не способствует его стабильности, прогнозируемости, предсказуемости, и как следствие - эффективности.

Осуществлен анализ объемов и направлений использования кредитов, полученных по льготным ставкам, в том числе по региональным срезам. Исследована доля программы кредитования в аграрном бюджете, по годам. Подробно описано действующий механизм льготного кредитования, с выделением его особенностей на 2018 год.

Реализация результатов исследования позволит усовершенствовать инструментарий государственной поддержки аграрного сектора в части льготного кредитования, будет способствовать расширению показателей мониторинга эффективности бюджетных программ.

Ключевые слова: *аграрный сектор; бюджетная поддержка; механизм льготного кредитования; льготные кредиты; региональное распределение льготных кредитов; объекты и субъекты льготного кредитования.*

Radchenko O.D.

SUPPORT FOR AGRICULTURAL SECTOR BY PREFERENTIAL CREDIT MECHANISM

The article analyzes the state of preferential crediting of the agrarian sector under the program "Financial support of measures in the agro-industrial complex by cheapening of loans".

It has been established that the current procedure for allocating funds for partial compensation of the interest rate on national currency borrowed by bank loans often changes, which does not contribute to its stability, predictability, predictability, and, as a consequence, efficiency.

The analysis of volumes and directions of the use of loans received at preferential rates, including the regional cut. The share of the crediting program in the agrarian budget, over the years, has been investigated. A detailed description of the current mechanism of preferential lending, with its emphasis on the year 2018.

Implementation of the results of the study will improve the tools of state support to the agrarian sector in terms of preferential lending, will contribute to expanding the indicators of monitoring the effectiveness of budget programs.

Keywords: *agricultural sector; budget support; mechanism of preferential crediting; preferential loans; regional distribution of preferential loans; objects and subjects of preferential crediting.*

Постановка проблеми. Підтримка аграрного сектору України є важливою складовою державного регулювання. Найбільш стійкою формою підтримки є пільгове кредитування, закладене ще за планової економіки і збережене видозміненим по даний час, яке у системі державної підтримки функціонує у вигляді механізму часткової компенсації відсоткової ставки за кредитами.

Кредитна підтримка сільського господарства з боку держави здійснюється майже у всіх країнах світу, що зумовлено сезонністю виробництва і нестабільним надходженням коштів у галузі, необхідністю вирівнювання фінансових умов виробництва з метою забезпечення продовольчої безпеки, соціально-економічного балансу, стабільних доходів агровиробників. Загалом, пільгове кредитування передбачає надання кредитів на більш вигідних умовах – під нижчі ставки та терміни, з м'якшими умовами, врахуванням ряду нецінових чинників тощо.

Механізм пільгового кредитування аграрного сектору закладено у Постанові КМУ «Про додаткові заходи щодо кредитування комплексу

сільськогосподарських робіт» від 25.02.2000 р., а чинні нормативи регулюються Постановою КМУ «Про затвердження Порядку використання коштів, передбачених у державному бюджеті для фінансової підтримки заходів в агропромисловому комплексі шляхом здешевлення кредитів» від 29.04.2015 р. №300, зі змінами від 11.04.2018 р. (далі – Постанова №300). Обсяги та напрями пільгового кредитного забезпечення галузі у бюджеті 2018 року мають певні особливості.

Мета статті. Розгляд механізму та оцінка ефективності пільгового кредитування аграрного сектору та науковий аналіз нововведень в умовах загального реформування бюджетної підтримки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемами кредитної підтримки у аграрному секторі займаються дослідники: П.Т. Саблук, М.Я. Дем'яненко [3], В.М. Алексійчук, П.А. Стецюк, П.А. Лайко, О.Е. Гудзь [2], О.О. Непочатенко [8], Л.А. Вдовенко [1], О.О. Олійник [9] та ін. Зарубіжні аспекти пільгового кредитування за участі держави розглядають вчені: Johan F. M. Swinnen, Hamish R. Gow [14], Dohcheva D. [13], Danilowska A. [12], Dean Karlan з колегами [15] тощо.

Дослідниками сформовані базові методологічні основи пільгового кредитування. Зокрема, О.Л. Вдовенко досліджено основи стратегії кредитно-фінансового забезпечення сільгоспвиробників через механізм банківського кредитування у аграрній сфері [1], О.Є. Гудзь визначено напрями удосконалення механізму кредитних субсидій [2], М.Я. Дем'яненком сформовано кредитний фактор сталого розвитку аграрного сектору [3], теорію і практику пільгового кредитування досліджено А.М. Ісаян [6], розвиток фінансово-кредитної системи аграрного сектору сформовано колективом авторів О.О. Олійник [9] тощо.

Щодо зарубіжного досвіду, то в ЄС існують деякі відмінності в напрямках і методах фінансування кредитної компенсації фермерам. Як

досліджено Johan F. M. Swinnen, Hamish R. Gow [14], частина «старих» країн мають свої традиції кредитних програм. Зокрема, у ФРН існує програма сільськогосподарського кредитування, - підтримка інвестиційних заходів по раціоналізації праці і поліпшення умов життя фермерів. Досвід «нових» країн-членів ЄС (Болгарії), по дослідженню Dohcheva D. [13], стикається з серйозними кредитними обмеженнями та доступом до кредитних ринків, хоча банківський кредит є основним джерелом зовнішнього фінансування. У Польщі, за дослідженням Danilowska A. [12], з моменту вступу в ЄС внутрішня підтримка в формі субсидованих кредитів була розширена багатьма іншими інструментами в рамках САП. Dean Karlan з колегами [15] зазначає, що інвестиційні рішення дрібних фермерів у країнах, що розвиваються (Гана), обумовлені їх фінансовим середовищем, а обмеження кредитного ринку відповідно обмежують інвестиції. Загалом, зарубіжні дослідники констатують, що ефект від державного регулювання неоднозначний для країн ЄС, зокрема, програми підтримки інвестицій призводять до зниження ефективності використання ресурсів, формування ефекту «витіснення», а бенефіціари державних програм знаходяться в більш привілейованих умовах, що суперечить принципу рівності.

Отже, для України є необхідність врахувати зміни макроекономічних пріоритетів, скасування спецрежимів оподаткування і нову політику бюджетної підтримки галузі, а також зарубіжний досвід, що стосується обсягів і напрямів фінансування, та оцінити значення пільгового кредитування, що вимагає адекватної наукової реакції на ці виклики.

Виклад основного матеріалу. Загальна підтримка аграрного сектору, за даними звітності Держказначейства [5], має досить позитивний розвиток. Так, за видами діяльності видатки державного бюджету в 2017 р. на сільське господарство зросли на 3% проти 2011 р., тоді як за цей же період на економічну діяльність вони скоротилися на 30%. Частка сільського

господарства у загальних видатках на економічну діяльність з 16% у 2011 р. зросла до 25% у 2017 р., що є досить позитивним фактом.

Такі зміни спричинені переважно стабільністю розвитку галузі та віддачею від вкладень, одночасно економічними і соціальними складовими, дослідженими нами раніше, де встановлено, що «новий механізм *бюджетної підтримки* залежить від суб'єктивних факторів, та здійснює регулювання наперед визначених галузей, які не найбільше потребують держпідтримки ... і з соціальної точки зору так і не вдалося уникнути різного роду зловживань, ... що поглиблює нерівність умов для різних форм господарювання та послаблення стимулюючої ролі конкурентноздатності, на формування якої спрямована бюджетна підтримка, ... а реально ефективними були і залишаються лише програми кредитування, які наразі згортаються» [11]. Детальніше розгляд програм, спрямованих на розвиток сільського господарства, приведено у таблиці 1.

Таблиця 1

1. Фінансування бюджетних програм, спрямованих на розвиток сільського господарства України у 2015-2018 рр, млрд грн

Програми	2015	2016	2017	2018 план
Фінансова підтримка заходів шляхом здешевлення кредитів	0,291	0,280	0,300	0,066
Фінансова підтримка заходів в АПК	-	-	0,060	0,005
Витрати Аграрного фонду	0,040	0,088	0,167	0,181
Підтримка садівництва	-	-	0,075	0,300
Підтримка фермерів	-	-	-	1,000
Підтримка тваринництва	0,040	0,030	0,170	4,000
Фінансова підтримка с.г. товаровиробників	-	-	4,774	0,945
Всього підтримка с.г.	0,371	0,398	5,546	6,497
Інші заходи, всього	0,155	0,198	0,274	0,325
Разом	0,526	0,596	5,820	6,822

Джерело: Розраховано за даними [5].

Загалом, пряма підтримка виробництва зросла з фактичних 0,371 млн грн у 2015 році до 6,497 млн грн у 2018 році (за затвердженими видатками держбюджету), або у 17,5 разів. Таке зростання проте не свідчить, що у галузь надійде більше коштів, тому що при цьому виробники значно втратили

на скасування спецрежиму ПДВ для галузі.

Разюче змінилась і структура напрямів фінансування. Якщо у 2015-2016 рр. пряма підтримка виробництва складала 70%, то надалі збільшилась до 95% у загальних видатках МАПіП. Починаючи з 2017 року, кошти спрямовуються на програму фінансової підтримки сільгоспвиробників – 82% загального фінансування. На 2018 рік ця програма залишилась тільки в рамках підтримки вітчизняного машинобудування – 13% видатків, а так звану квазіаккумуляцію було скасовано. Найбільше коштів спрямовують на розвиток тваринництва – 58% усіх видатків, а також підтримку фермерів – 15%.

Щодо програми здешевлення кредитів, то у загальних видатках 2015 року на неї припадало 55%, у видатках підтримки виробництва – 75%, дещо нижчі, але досить високі показники були й у 2016 році – 47% та 70 % відповідно. У 2017 році на програму виділено 5% аграрного бюджету, а на 2018 рік передбачено 1%.

Чи виправдані такі стрімкі скорочення програми, чи вплинула на зменшення обсягів її низька ефективність розглянемо детальніше, проаналізувавши весь її механізм. Стан пільгового кредитування приведено в табл. 2.

Таблиця 2

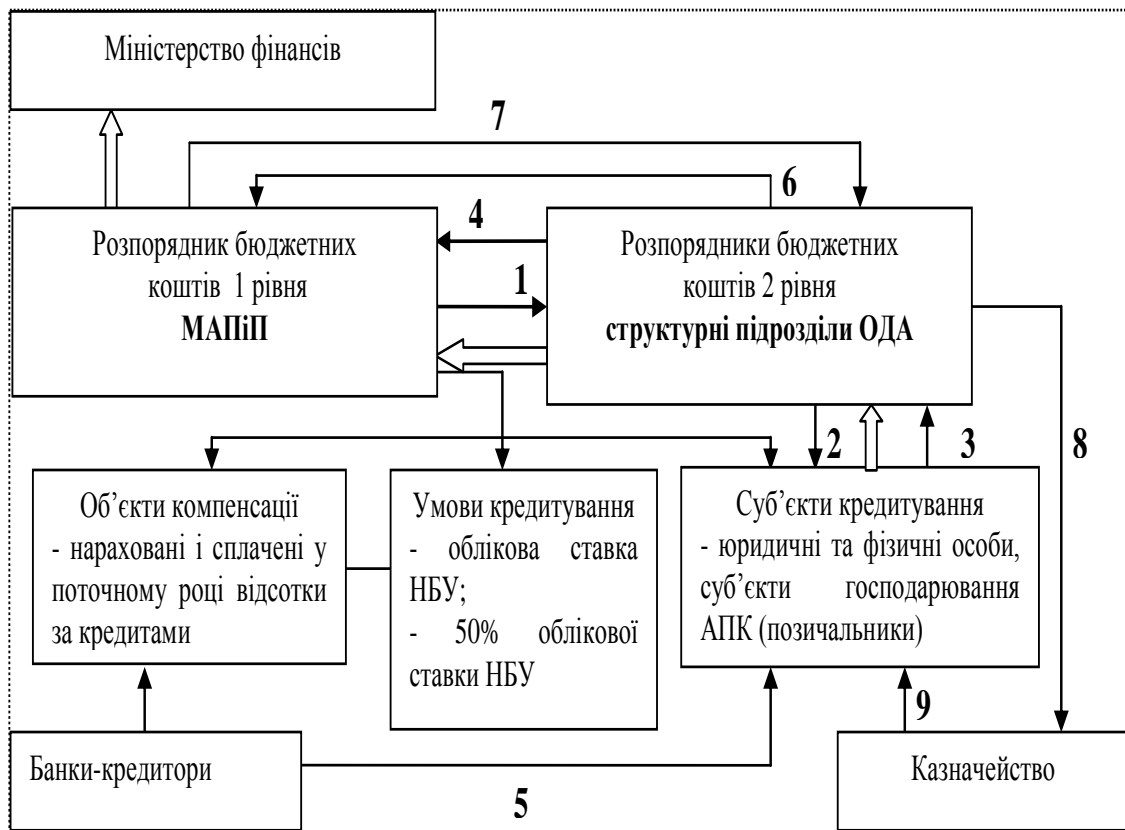
2. Вибіркова динаміка пільгового кредитування агропідприємств за 2000-2017 рр., млрд грн

Показники	2000	2002	2003	2008	2010	2012	2015	2016	2017
Видано кредитів с.-г. підприємствам	2.1	5.5	8.2	28,8	26.5	6,5	48,4	55,3	63,0
у т.ч. пільгових, наростання	0,8	2.2	3.2	15.1	6.2	4.1	7,8	12,6	12,2
Частка пільгових кредитів, %	38.1	40,0	39.0	52,4	23.4	11.2	16,2	22,7	19,3
виділено коштів на компенсацію пільгових кредитів	0.05	0,12	0,32	1,36	0,60	0.25	0.30	0.30	0.30
Залучено пільгових кредитів на 100 грн компенсації	1600	1833	1000	1100	1033	1640	2600	4200	4060

Джерело: Розраховано за [7], даними НБУ, дані до 2015 р. уточнені з джерел [2; 6; 8].

У довгостроковому зрізі відбувається скорочення обсягів пільгових кредитів у загальних аграрних кредитах з 38% у 2000 р. до 19 % у 2017. У докризовому бюджеті 2008 року на виплату часткової компенсації було витрачено 1,36 млрд грн, далі обсяги різко скоротилися. Як бачимо, кожні 100

грн виділених бюджетних коштів, у даній програмі дають змогу залучити значні фінансові ресурси. У 2013-2014 рр. фінансування не виділялось, а з 2015 року державна підтримка здійснюється на новій методичній основі за програмою «Фінансова підтримка заходів в агропромисловому комплексі шляхом здешевлення кредитів» (далі - Програма), механізм якої приведено на рис. 1.



Умовні позначення:

- 1 – встановлення МАПіП річних лімітів та розподіл бюджетних призначень між структурними підрозділами ОДА;
- 2 – створення ОДА Комісії, оголошення конкурсу
- 3 – подача позичальниками заявок і супровідних документів
- 4 – формування ОДА Реєстру позичальників
- 5 – надання банківської довідки про фактично сплачені відсотки за кредит
- 6 – формування ОДА Реєстру компенсаційних виплат
- 7 – розподіл коштів МАПіП і доведення бюджетів ОДА
- 8 – формування ОДА Реєстру отримувачів державної компенсації за кредитними ставками
- 9 – переказ Держказначейством коштів підприємствам-позичальникам
- ⇨ – система звітності і моніторингу ефективності програми

Рис. 1. Механізм бюджетної програми «Фінансова підтримка заходів в агропромисловому комплексі шляхом здешевлення кредитів» (код 2801030)

Програма діє з 2015 року, основою її є Закон України «Про державну підтримку сільського господарства України» від 24.06.2004 №1877 (зі змінами) та Постанова № 300. Головним розпорядником бюджетних коштів і відповідальним виконавцем бюджетної програми є Мінагрополітики (МАПіП). Розпорядниками бюджетних коштів нижчого рівня є структурні підрозділи облдержадміністрацій (ОДА), що забезпечують виконання функцій з питань агропромислового розвитку. Компенсація надається на конкурсній основі суб'єктам господарювання агропромислового комплексу за укладеними кредитними договорами.

Суб'єктами надання державної підтримки є суб'єкти господарювання агропромислового комплексу: юридичні особи незалежно від організаційно-правової форми та форми власності; фізичні особи-підприємці (позичальники), які уклали кредитні договори. Виняток становлять позичальники, яких визнано банкрутами, які перебувають на стадії ліквідації, які мають прострочену більше ніж шість місяців заборгованість перед бюджетом, Пенсійним та соціальними фондами.

Об'єктами компенсації є відсоткові ставки за короткостроковими кредитами, залученими для покриття виробничих витрат та середньостроковими кредитами, залученими для придбання основних засобів, будівництва і реконструкції виробничих об'єктів.

Основною особливістю механізму є певні умови кредитування – компенсація надається за нараховані і сплачені у поточному році відсотки за користування кредитами:

- у розмірі облікової ставки¹ Національного банку – для позичальників, які мають чистий дохід (виручку) від реалізації продукції² за останній рік до 20 млн. грн, та позичальників, які провадять діяльність з вирощування та

¹ на дату нарахування відсотків, але не вище розмірів, передбачених кредитними договорами

² до 2018 р. діяла норма 10 млн грн

розведення тварин³ та використали кредитні кошти для такої діяльності;

- у розмірі 50 % облікової ставки Національного банку, що діє на дату нарахування відсотків, але не вище розмірів, передбачених кредитними договорами – для інших позичальників.

Позичальники для отримання компенсації подають до конкурсних комісій заявку та ряд документів, список яких визначено у Постанові №300.

Позичальники, які включені до реєстру позичальників, що мають право на отримання компенсації за кредитами, подають до структурних підрозділів ОДА копію платіжного доручення, засвідченого банком-кредитором про суму фактично сплачених відсотків за користування кредитом за відповідний період. ОДА складають та затверджують реєстр компенсаційних виплат і подають його до Мінагрополітики, де здійснюють розподіл та спрямування коштів між регіонами в межах виділених асигнувань пропорційно визначеній потребі. Надалі ОДА здійснюють розподіл коштів між позичальниками пропорційно визначеній потребі та подають документи до Казначейства, яке здійснює перерахування коштів на рахунки позичальників.

Моніторинг виконання програми здійснюється наступним чином. Структурні підрозділи ОДА надсилають щороку до 15 січня наступного бюджетного періоду до Мінагрополітики узагальнену інформацію про використання коштів, а там, у місячний строк після закінчення бюджетного періоду подають до Мінфіну інформацію з результатами аналізу, поясненнями, висновками щодо їх виконання.

Ефективність програми формується за закладеними у Паспорті [10] показниками. Стратегічні цілі головного розпорядника, на досягнення яких спрямована реалізація бюджетної програми, це: гарантування продовольчої безпеки держави; підвищення конкурентоспроможності вітчизняної

³ ВРХ для отримання м'яса і виробництва молока, овець і кіз, кролів, свиней, свійської птиці (крім курей та одержання яєць свійської птиці)

сільськогосподарської продукції, ефективності галузей, забезпечення стабільності ринків; розширення участі України у забезпеченні світового ринку сільськогосподарською продукцією. Метою бюджетної програми є збільшення обсягів виробництва основних видів сільськогосподарської продукції, а завданням – залучення в аграрний сектор кредитів та створення реальних умов для їх здешевлення. Для оцінки ефективності передбачені результативні показники бюджетної програми, приведені у таблиці 3.

Таблиця 3

3. Показники результативності бюджетної програми здешевлення кредитів

	2017	2018
Показники затрат		
Обсяг компенсації, що надано суб'єктам господарювання агропромислового комплексу за залученими пільговими кредитами, млн грн (загальний фонд)	0,300	0,066
Показники продукту		
Кількість суб'єктів господарювання агропромислового комплексу, яким надано часткову компенсацію відсоткової ставки за кредитами, од.	663	224
Обсяг залучених кредитів, які здешевлені за рахунок коштів державного бюджету, млн грн	12,55	1,459
Показники ефективності		
Середній обсяг компенсації одному позичальнику на здешевлення залучених кредитів, тис. грн	452,4	294,6
Показники якості		
Питома вага пільгових у загальному обсязі залучених кредитів, %	32,2	

Джерело: за даними Паспортів бюджетної Програми [10].

У 2017 році, за даними таблиці 2, вдалося вийти на планові показники ефективності щодо кількості залучених підприємств, обсягів пільгових кредитів, але зі значно меншою їх питоною вагою у загальному кредитуванні 19% проти планових 32%.

За даними МАПіП [7], кредитування АПК за Програмою (2801030) у 2015 році склало 300 млн. грн. Спрямовані у регіони бюджетні кошти дозволили здешевити кредити загальним обсягом 7,8 млрд. грн., в тому числі: 3,2 млрд. грн. – кредити, залучені у 2014 році та 4,6 млрд. грн. – кредити,

залучені у 2015 році. Загальна кількість підприємств, які скористались у 2015 році програмою склала 630 підприємств.

У 2017 році обсяг фінансування не змінився, як і кількість підприємств. За Програмою здешевлено кредити обсягом 12,2 млрд грн, в т.ч. 5,6 млрд грн – кредити залучені у 2015-2016 роках та 6,6 млрд грн – у 2017 році. Із загального обсягу кредитів (12,2 млрд грн): 307,6 млн грн (2,5%) – залучено підприємствами, які мають чистий дохід (виручку) від реалізації до 10 млн грн; понад 3,1 млрд грн (25,8%) - залучено підприємствами, які провадять діяльність з вирощування та розведення ВРХ молочних порід, інших ВРХ; 8,7 млрд грн (71,7%) – залучено іншими підприємствами.

Регіональний розподіл коштів Програми за період 2017 року, з виділенням частки залучених кредитів у попередні періоди і у 2017 році, приведено на рис. 2.

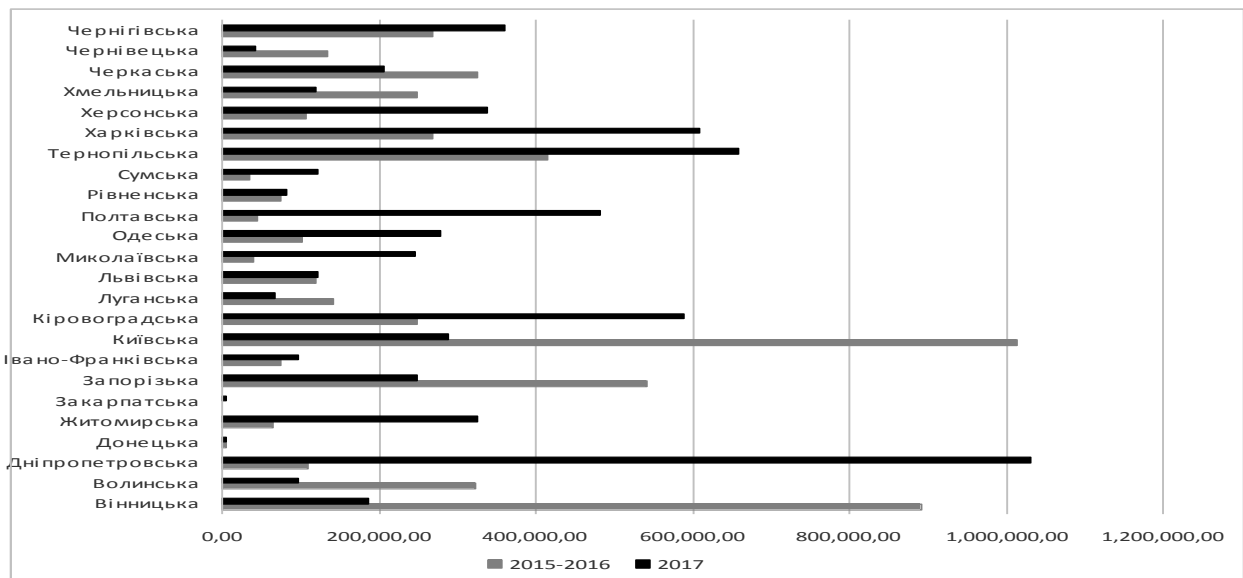


Рис. 2. Регіональний розподіл залучення пільгових кредитів суб'єктами господарювання агропромислового комплексу та надання фінансової підтримки у 2017 році, тис. грн. Джерело: сформовано за даними [7].

У 2017 році найбільші обсяги кредитів залучено підприємствами-позичальниками Київської, Дніпропетровської, Вінницької та Тернопільської областей. Напрями використання бюджетних коштів, спрямованих на

здійснення компенсації відсоткової ставки за кредитами, залученими у 2017 році приведено у таблиці 4.

Таблиця 4

4. Використання бюджетних коштів для здійснення компенсації відсоткової ставки за кредитами, залученими 2017 році, млн грн

Напрями використання	за кредитами попередніх періодів			за кредитами 2017		
	К-ть підпр.	Обсяги кредитів (нарост)	Обсяг компенсації	К-ть підпр.	Обсяги кредитів (нарост)	Обсяг компенсації
Усього	241	5,593	0,157	509	6,605	0,137
у т.ч на: витрати у галузі рослинництва	166	3,138	0,086	400	3,825	0,078
витрати у галузі тваринництва	53	1,245	0,051	96	2,330	0,051
закупівля молодняка с.г. тварин та птиці	14	0,484	0,010	11	0,310	0,006
інші	10	0,725,	0,009	24	0,140	0,003

Джерело: за даними [7].

Як бачимо, пільгове кредитування (за кредитами 2017 року) найбільшою мірою стосується витрат у галузі рослинництва - 57% та тваринництва – 37%.

Слід зазначити, що оцінка ефективності застосування механізму здешевлення кредитів має ряд недоліків, на що вказують й інші дослідники, а саме: недосконалість вибору і відбору об'єктів часткової компенсації та порядку розрахунку розміру компенсаційної ставки, організаційна і технічна складність механізму кредитних субсидій, його поширення на різних позичальників та напрямками кредитування, незначна частка позичальників, яким передбачені особливі умови (граничний обсяг реалізації, перевага галузі тваринництва), розбіжність статистики по загальних кредитах за даними НБУ та МАПіП, нестабільний характер планування і виділення коштів з держбюджету на ці цілі, щорічне уточнення Порядку надання пільгових кредитів, мізерність виділених бюджетних коштів, однобічний показник бази

розподілу ресурсів за регіонами, з огляду на те, що кредити передбачається видавати і фізичним особам, а їх валова продукція не завжди враховується у розрахунках за регіонами та ін.

Але, оскільки уряд прагне до згладжування конфлікту інтересів великих гравців аграрного бізнесу і малого підприємництва, то робить ставку на нові програми бюджетних дотацій, а у них – пільгове кредитування. Тому, хоч аналізована програма пільгового кредитування дуже скорочена за обсягами (0,066 млрд грн, 1% аграрного бюджету), у державному бюджеті на 2018 рік в складі програми Підтримка тваринництва (4 млрд грн, 62% видатків агробюджету) згідно з Постановою КМУ «Про затвердження Порядку використання коштів, передбачених у державному бюджеті для підтримки галузі тваринництва» від 07.02.18 р № 107, частина коштів, - 2,5 млрд грн (62,5% фінансування програми) буде виділено на здешевлення кредитів для підприємств, з кредитним ресурсом за ефективною ставкою 3%.

Крім того, у новій програмі підтримки розвитку фермерських господарств згідно Постанови КМУ «Про затвердження Порядку використання коштів, передбачених у державному бюджеті для надання фінансової підтримки розвитку фермерських господарств» від 07.02.2018 р № 106, в обсязі 1 млрд грн (15,4% агробюджету), ½ коштів буде виділена на здешевлення кредитів для ферм з площею до 500 га і кооперативів, що мають не менше 30 членів, з площею до 100 га в користуванні кожного з них.

Таким чином, у загальному підсумку в 2018 році на програми пільгового кредитування (у складі усіх програм) передбачено майже половина видатків (47,2%) аграрного бюджету.

Висновки. Підтримка аграрного сектору через механізми пільгового кредитування, досить дієва і ефективна програма, - з огляду на те, що на виділені державні кошти позичальники, суб'єкти діяльності в АПК мають змогу залучати значні фінансові ресурси.

Програма «Фінансова підтримка заходів в агропромисловому комплексі шляхом здешевлення кредитів», що діє з 2015 року за незначний час свідчить про досить високу ефективність. Але через обмеженість бюджетних коштів у структурі аграрних програм значно скорочує свою частку – з майже 55% у 2015 році до 1% у 2018 році, що свідчить про вимушеність такого кроку.

Разом з тим, розробники програм передбачили пільгове кредитування у складі інших програм, тому не можна стверджувати, що пільгове кредитування втрачає свої позиції у бюджетній підтримці, оскільки у аграрному бюджеті на пільгове кредитування виділено майже половину коштів.

Для формування дієвої системи підтримки аграрного сектора через пільгові механізми кредитування необхідно впорядкування нормативного забезпечення за цим видом держпідтримки. Повинна бути система основних і залежних критеріїв: заходи передбачені в Законі про державну підтримку, а механізм їх реалізації - в відповідному Положенні. Крім того, механізм підтримки повинен бути стабільних на декілька, щонайменше 5 років, для визначення його ефективності і формування загальної концепції у складі фінансового забезпечення аграрного сектору економіки.

Встановлено, що головною проблемою підвищення ефективності програм пільгового кредитування є організаційні моменти взаємовідносин держави і позичальників, недостатні обсяги фінансування, труднощі доступу до комерційних кредитів. У зв'язку з прийняттям в рамках бюджету на 2018 рік нових програм, в складі яких значні кошти передбачені на пільгове кредитування, необхідно розробити методику і методологію ефективності нових програм, оскільки вони були прийняті без попереднього обговорення з товаровиробниками і науковим співтовариством. Таким чином, аналіз ефективності кредитних програм через розпиленість коштів за різними напрямками, вимагає комплексного підходу і виділення саме цієї ланки у

аналізі, що є перспективою подальших досліджень.

Список джерел:

1. Вдовенко Л. О. Механізм банківського кредитування в аграрній сфері. – Вінниця: ФОП Корзун Д.Ю., 2013. – 378 с.
2. Гудзь О.Є. Удосконалення механізму кредитних субсидій підприємств АПК // Економіка АПК. – 2009. – № 9. – С. 59–61.
3. Дем'яненко М.Я. Кредитний фактор сталого розвитку аграрного сектору України // Економіка АПК. – 2014. – № 11. – С. 5-14.
4. Державна служба статистики України [Електронний ресурс] : – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 30.04.2018). – Назва з екрану.
5. Державне казначейство України [Електронний ресурс] : – Режим доступу: <http://treasury.gov.ua/main/uk/index> (дата звернення: 17.05.2017). – Назва з екрану.
6. Ісаян А. М. Пільгове кредитування підприємств АПК: теорія і практика / А. М. Ісаян // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. - 2013. - № 1. - С. 66-70.
7. Міністерство аграрної політики та продовольства [Електронний ресурс] : – Режим доступу: <http://minagro.gov.ua/> (дата звернення: 17.04.2018). – Назва з екрану.
8. Непочатенко О.О. Державна підтримка підприємств АПК через удосконалення системи кредитування // Економіка АПК. – 2008. – № 8. – С. 95-100.
9. Олійник О.О., Адаменко В.В., Олійник Л.М. Розвиток фінансово-кредитної системи аграрного сектору економіки України. – Київ: ЦП «КОМПРИНТ», 2015. – 410 с.
10. Паспорт програми «Фінансова підтримка заходів в агропромисловому комплексі шляхом здешевлення кредитів». Електронний ресурс. Режим доступу: minagro.gov.ua/system/files/2801030_1.doc; minagro.gov.ua/en/system/files/2801030_5.doc
11. Радченко О.Д. Економічні та соціальні наслідки зміни механізму бюджетної підтримки аграрного сектора України. / О. Д. Радченко // Збірник наукових праць Університету державної фіскальної служби України : електрон. наук. вид. / Ун-т держ. фіскальної служби України. – Ірпінь: 2017, - №1. – С. 241-255.
12. Danilowska A. Preferential credit as additional to eu support instrument of assistance for agriculture in Poland. [Electronic resource]. URL: https://www.laei.lt/konf/konf_090527/files/I%20section/1-06_En_DanilowskaPoland_Preferential%20credit%20as%20additional%20EU%20

support_Vilnius_2009.pdf (дата звернення: 01.03.2018).

13. Dohcheva D. Credit rationing in agricultural credit markets in Bulgaria // Bulgaria Trakia Journal of Sciences, 2009. - Vol. 7. - № 3. – P. 57-62.

14. Johan F.M. Swinnen, Hamish R. Gow. Agricultural credit problems and policies during the transition to a market economy in Central and Eastern Europe // Food policy. - 1999. – № 24 (1). - P. 21-47. - DOI=10.1.1.456.6665 &rep=rep1&type=pdf.

15. Karlan D., Osei R., Osei-Akoto I., Udry C. Agricultural Decisions after Relaxing Credit and Risk Constraints. // The Quarterly Journal of Economics. - 2014. – № 2 (129). - P. 597–652. [Electronic resource]. URL: <http://economics.mit.edu/files/7768> (дата звернення: 01.03.2018).

*Радченко Оксана Дмитрівна – кандидат економічних наук, доцент,
с.н.с., п.н.с. відділу фінансово-кредитної та податкової політики,
Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки», (м. Київ)*

УДК 336.22:005.334]-027.531-047.44(477)(045)

Romanenko V. , Tonkovyd A.

**TAX RISK MANAGEMENT SYSTEM AND EVALUATION OF A
TAX RISK MANAGEMENT QUALITY**

The subject of the article is a systematic analysis of tax risk management in Ukraine. The purpose of the article is to develop a methodology for determining the quality of state tax risk management, as well as to calculate the integral index and components of the quality assurance index of state tax risk management in Ukraine for the period from 2001 to 2016. The research used methods of system analysis, synthesis and historical. On the basis of the study of the structure of the tax system, the system of state tax risk management is formulated, its goals, tasks, principles, objects, subjects and stages are characterized. A methodology for assessing the quality of state tax risk management is proposed, its structural and parametric characteristics are substantiated. The author's estimates of the quality of state tax risk management in Ukraine for 2001 – 2016 are given. The results of the study can be applied in the construction of a system of state tax risk management in Ukraine, as well as in identifying priority steps to improve the government's tax risk management.

Keywords: *state tax risk management, risk management quality assessment, tax risks, risk management structure.*

Романенко В.А., Тонковид А.П.

**СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ПОДАТКОВИМИ РИЗИКАМИ ТА
ОЦІНЮВАННЯ ЯКОСТІ ДЕРЖАВНОГО ПОДАТКОВОГО РИЗИК-
МЕНЕДЖМЕНТУ**

У статті здійснюється системний аналіз управління податковими ризиками в Україні. Метою статті є формування методики визначення

якості державного податкового ризик-менеджменту, а також розрахунок інтегрального індексу та складових індексу якості державного податкового ризик-менеджменту в Україні за період 2001 – 2016 років. У дослідженні застосовано методи системного аналізу, синтезу та історичний. На основі дослідження структури податкової системи сформульовано систему державного податкового ризик-менеджменту, охарактеризовано його цілі, завдання, принципи, об'єкти, суб'єкти та етапи. Запропоновано методіку оцінювання якості державного податкового ризик-менеджменту, обґрунтовано її структурні та параметричні характеристики. Приведено авторські оцінки якості державного податкового ризик-менеджменту в Україні за 2001 – 2016 роки. Результати дослідження можуть бути застосовані при побудові системи державного податкового ризик-менеджменту в Україні, а також при визначенні пріоритетних кроків з удосконалення державного управління податковими ризиками.

Ключові слова: *державний податковий ризик-менеджмент, оцінювання якості ризик-менеджменту, податкові ризики, структура ризик-менеджменту.*

Романенко В.В., Тонковид А.П.

СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ НАЛОГОВЫМИ РИСКАМИ И ОЦЕНИВАНИЕ КАЧЕСТВА ГОСУДАРСТВЕННОГО НАЛОГОВОГО РИСК МЕНЕДЖМЕНТА

Предметом статьи является системный анализ управления налоговыми рисками в Украине. Целью статьи является формирование методики определения качества государственного налогового риск-менеджмента, а также расчет интегрального индекса и составляющих индекса качества государственного налогового риск-менеджмента в Украине за период 2001 - 2016 годов. В исследовании применены методы системного анализа, синтеза и исторический. На основе исследования

структуры налоговой системы сформулировано систему государственного налогового риск-менеджмента, охарактеризованы его цели, задачи, принципы, объекты, субъекты и этапы. Предложена методика оценки качества государственного налогового риск-менеджмента, обоснованы ее структурные и параметрические характеристики. Приведены авторские оценки качества государственного налогового риск-менеджмента в Украине за 2001 – 2016 годы. Результаты исследования могут быть применены при построении системы государственного налогового риск-менеджмента в Украине, а также при определении приоритетных шагов по совершенствованию государственного управления налоговыми рисками.

***Ключевые слова:** государственный налоговый риск-менеджмент, оценка качества риск-менеджмента, налоговые риски, структура риск-менеджмента.*

Formulation of the problem. The problem of building a system of public administration of tax risks in Ukraine is relevant, as more than 80% of our state's budget revenues are taxes, and the methods of state tax risk management (hereinafter – STRM) are used in the states-leaders of international ratings of taxation systems quality, in particular [13]. To improve the effectiveness of the STRM, it is necessary to assess its quality in order to identify the reserves for its increase. Tax risks (hereinafter – TRs) are defined as a complex socio-economic phenomenon, which consists in the possibility of improper performance of the tax system (hereinafter – TS) of its functions and is characterized by: the magnitude of expected losses due to the impact on the TS of risk factors (characterizes the probability and amount of possible losses), as well as the perception of risk by the subjects of taxation. The STRM is the activity of public authorities (hereinafter – PAs) and officials in cooperation with local self-government bodies, civil society, aimed at reducing expected losses from the implementation of TR factors.

The purpose of the study is to develop a methodology for assessing the

STRM quality, as well as to calculate the STRM quality indices in Ukraine for the period from 2000 to 2016.

Tasks to be resolved to achieve the goal:

- Characteristics of the integral STRM structure;
- Determination of the STRM stages and their importance;
- Formulation of the methodology for assessing the STRM quality;
- Calculation of STRM quality assessments in Ukraine for the period from 2000 to 2016.

Analysis of publications that initiated the solution to this problem.

Problems of risk management (hereinafter – RM), in particular tax risk management, are devoted to the work of both academics and practitioners. From West European studies worth attention is the work of Andy Osborne [15]. From the American – Carl Pritchard. Among the Ukrainian researchers, the issues of the RM – V. Vitlinsky, G. Velykoivanenko [1], N. Ievtushenko [4], M. Stepura [9] and O. Tesak [11]. There are practical developments in the field of STRM: since 2004, a group of experts from the European Union (Fiscal Risk Management Platform Group) has been working on the development of TR management techniques, in 2010 the EU issued a Compliance Risk Management Guide for Tax Administrations [12], where the theoretical part was revised and examples of the use of STRM methods in the EU are given. The tax risk management system is devoted to the article [4] N. Ievtushenko. RM of the formation of budget tax revenues is dedicated to the dissertation of M. Stepura [9]. The effectiveness of the RM of business entities is devoted to the work of O. Tesak [11]. In our opinion, the current problem of assessing the STRM quality in publications is highlighted fragmentarily and requires research.

Presenting main material. According to O. Tesak, evaluation of RM quality is possible due to the evaluation of its effectiveness. To analyze the effectiveness of RM it is necessary to develop a method of analysis, to establish a list of indicators

of evaluation of the effectiveness of RM. Then the actual values for each indicator of RM efficiency and its overall level should be determined [11, p. 163]. According to O. Tesak, the effectiveness of RM should be evaluated according to the following indicators: the level of economic profitability of spending on RM – (1) the proportion (hereinafter – Prop.) of the amount of losses that could be avoided as a result of RM in the amount of expenses for the implementation of RM measures; (2) the level of achievement of planned positive RM results – Prop. of losses magnitude, which virtually managed to be avoided due to RM in the total amount of losses, which was planned to be prevented due to RM; (3) the level of retention of risks within the permissible level – the Prop. of the value of turnover that was carried out with the entities, the risks of relationships with which do not exceed the allowable value, due to RM, in the amount of total turnover; (4) the level of positivity of trends in the level of risk changes as a result of RM – the amount of turnover with entities with which for a long period of time risk does not increase, does not increase, being minimal; (5) the level of timeliness of measures from the RM – Prop. of the number of timely measures that prevented the loss of the total number of RM activities; (6) the level of positive impact of measures on RM – Prop. of effective measures taken in the total number of RM activities.

The structure of the STRM, according to M. Stepura, contains [9]: the object and subject; principles, objectives and goals (within the overall strategy); stages and tools of management. In Ukraine, it is expedient to build a STRM system. According to N. Ievtushenko, the tax risk management system is a synthesis of the results of control and systematization of deficiencies and violations of legal acts by business entities in the process of economic activity, schemes of tax evasion, as well as general features that may indicate the existence of the above violations [4, p. 75]. In our opinion, the system of public administration of tax risks is a normatively and methodically defined structure of tasks, powers and responsibilities of government bodies and officials aimed at reducing the expected

losses due to non-fulfillment of the functions of the TS. The system of STRM contains in its composition: goals, tasks, principles, objects and subjects.

The **tasks of the STRM** can be divided into its stages. In the works of Western researchers [15] and practitioners [12], the RM steps are five major steps:

1. Identification of risks.
2. Risk assessment.
3. Definition of countermeasures.
4. Application of countermeasures.
5. Analysis and conclusions in order to further RM improvement.

Unlike the above-mentioned works of Western authors, the monograph [1] contains a wider list of key RM stages, which can be cited in the STRM context as follows:

1. Evaluation and analysis of the emergence of the whole set of possible TRs;
2. Detection of TR, which establishes the possible parameters of all risks;
3. Comprehensive risk analysis with calculation of parameters of possible mutual influence on the functioning of the TS;
4. Risk reduction (action planning). The search for methods of high-quality protection against unacceptable risk, the development of a specific mechanism for their implementation. Planning for prevention and risk management;
5. Control of possible or existing situation. Control of circumstances for an adequate response to their changes at a certain stage;
6. Implementation of the action plan in case of implementation of TR factors;
7. Analysis, conclusions and proposals for further improvement of the STRM.

Also, the tasks of the STRM can be distributed to the elaboration of each of the ten groups of TR factors:

1. Subjective beliefs of taxpayers (hereinafter – TP);
2. Corruption offenses and other illegal actions;

3. Acceptance of low-quality tax legislation (hereinafter – TL);
4. Lowering the quality of the organizational structure of the fiscal department;
5. Reducing the quality of technical support for tax administration;
6. Growth of the cost of work of the State fiscal service of Ukraine (hereinafter – SFSU);
7. Natural-climatic and anthropogenic emergencies;
8. Military invasions, annexation of part of the territory of the state;
9. International economic sanctions;
10. Lowering the volume of international economic activity.

Among the **principles** of the STRM are the following:

- complexity of risk processing – coverage of all sources of TRs;
- legality – the STRM compliance with the requirements of the current legislation);
- equality of all taxation part takers before the law;
- informational sufficiency – collection of sufficient information for detecting, controlling, eliminating and preventing risks by the STRM subjects;
- appropriate cooperation – informational and administrative cooperation of PAs between themselves, with local authorities, with TPs, with civil society institutes and subjects of international politics in order to increase the effectiveness of the STRM;
- the focus on the implementation of the entire complex of functions of the tax system, which, in addition to fiscal, includes regulatory and controlling.

The **object** of the STRM in Ukraine is the state tax system, a complex set of TR factors, authorities, civil society and the external environment (subjects of international politics, the natural environment and climate).

The **subjects** of the STRM are PAs, in particular SFSU, and officials.

The integral STRM quality index is calculated as the sum of products of

normalized (from "0" to "1") values of output indices that characterize the quality of each stage, to their respective weighting factors:

$$IQI = \sum_{j=1}^7 Q_j W_j \quad (1), \text{ where:}$$

IQI – Integral STRM quality index;

Q_j – Source index of j-th stage of the STRM quality;

W_j – Weight factor of j-th stage of STRM.

The sum of W_j is equal to 1; the values are distributed as follows: the weight factor W_6 , which characterizes the most important stage of the STRM – the organization of working out the TRs, receives a value of more than three quarters (0.8), the coefficients W_1 and W_2 get a value of 0.015 because the stages of information-analytical and risk identification are informational, the coefficients of the risk analysis and planning stages of reducing the degree of TRs of W_3 and W_4 are 0.025, since they are transitional to the risk processing, the coefficients W_5 and W_7 , based on the above, get the value 0.06. Note that the determination of the values of these weight coefficients is the subject of a separate scientific study. The quality of each stage of the STRM, except for the fifth and seventh, is evaluated as follows: "1" means the highest quality, and "0" is the lowest.

The quality of processing each of the ten groups of TR factors is evaluated from "0" – the lowest to "1" – the highest. Determination of weight coefficients to groups of factors of PR, measurement of their relationship is the subject of a separate study. Here weighted coefficients are taken equal to each other.

Among the output indexes are indicators of quality performance by the authorities and responsible officials of the above-mentioned stages of the STRM:

1. **Q_1 – the quality of the information-analytical stage**, which consists in gathering information about all possible TR factors and classification of these factors. In our opinion, the list of tax risk factors mentioned in [7, p. 102] can be reduced from twelve to ten groups: subjective persuasion of the TPs; corruption

crimes and other illegal activities; acceptance of low-quality TL; decrease in the quality of the organizational structure of the SFSU; lowering the quality of technical support for tax administration; increase in the cost of work of SFSU; military invasions, annexation of parts of the state territory; climatic and man-made emergencies, international sanctions and economic decline in international economic activity. The normative-legal support and functioning are assessed:

- TR databases filled by SFSU staff – $Q_{1.1}$ – the effectiveness was adopted equal to 0.7 from 2001 to 2008 and from 2011 to 2014, since 7 of the 10 factors of the PR were assigned to the risk: subjective persuasion of the TP; corruption crimes and other illegal activities; acceptance of low-quality TL; decrease in the quality of the organizational structure of the SFSU; lowering the quality of technical support for tax administration; increase in the cost of work of SFSU; military invasions, annexation of parts of the territory.

- In 2009-2010, the effectiveness was estimated at 0.8 ($0.7 + 0.1$), due to the attempt to establish a national database of the TRs of Ukraine;

- Information Complex for filling information on PR – $Q_{1.2}$ – receives a zero assessment; – reception of information on the TRs is not regulated;

- systems for interaction with tax authorities of other countries and international organizations in order to identify and classify possible TR sources – $Q_{1.3}$ – the value of the index for establishing cooperation with IOTA increased in 2006 to 0.25 in 2012, with the assistance of the EU in the development of information – technical capacities of the Ministry of Income and Collections of Ukraine – to 0.5, 2013 – to 0.75 due to the development of cooperation with the OECD, 2014 – to 0.9 due to the strong development of cooperation with the IOTA, 2016 – to 1 because Ukraine During the 20th General Assembly of IOTA in 2016, the State Fiscal Service of Ukraine was first elected president of IOTA for 2016/2017 years [2];

- Automated information systems (hereinafter – AIS), which calculate

the most probable and cost risks – $Q_{1.4} = 0$. The indicated AIS are absent.

2. Q_2 – identification of the TRs, which establishes the possible parameters of all possible TRs. The legal and regulatory framework governing the detection of TR is evaluated. This indicator is rated 0.7 because of the ten groups of TR factors authorities identified seven and three (climatic and man-made emergencies, international sanctions and economic decline in international economic activity) are not identified legally.

3. Q_3 – quality of the complex analysis of the TR with the calculation of the degree of possible impact of the risk on the functioning of the TS. It is estimated the process of systematized processing of available information on the TR in order to make a managerial decision, accompanied by an assessment of the parameters of the TR. This indicator receives a value of 0.7, since the authorities of the ten groups of factors of the TR are analyzed, again, only seven, and three – are not identified.

4. Q_4 – index of quality of functioning of PAs in planning the reduction of the degree of TRs – planning of actions for prevention, and in the implementation of TRs:

4.1. Ensuring the state of sustainable development of society, by [9] (as $Q_{4.1}$): – improving the quality and safety of life of people who are expressed by quality indices:

4.1.1. State environmental protection policy; for [9], the quality index of this category of state policy will be designated as $Q_{4.1.1}$;

4.1.2. socio-institutional policy; for [9], the index of the quality of this category of government policy will be designated as $Q_{4.1.2}$;

4.1.3. economic policy, for [9], the index of the quality of this category of government policy will be designated as $Q_{4.1.3}$;

4.2. The implementation of the state defense policy (index of quality policy category denoted as a $Q_{4.2}$ and calculate the amount of defense spending divided by

3% of GDP. The Ministry of Defense of Ukraine (hereinafter – MDU) is the main body among PAs in the formation and implementation of state policy on national security in the military sphere and defense, and therefore the defense expenditures are budgetary expenditures for the MDU. According to the expert, lieutenant-general of the Armed Forces of Ukraine, Doctor of Economics, V. Muntiyan, the optimal volume of expenditures for financing Armed Forces of Ukraine in the amount of 3% of GDP. [5] The study showed sources [3], [6], the amount of funding for the MDU for over 15 years ranged from 0.968% to 1.624% of GDP.

4.3. Improvement and monitoring of legislation – the quality index of this component of the STRM will be designated as $Q_{4.3}$ and we will accept as the average arithmetical meanings of "Voluntary fulfillment of tax obligations" (hereinafter – VFTA) and "Tax Compliance costs" (hereinafter – TCC) from the report [7, p. 10].

4.4. Anticorruption work of SFSU and other PAs – the index of the quality of this category of government policy will be designated as $Q_{4.4}$ and identified with the Transparency International Corruption Perceptions Index (hereinafter referred to as CPI), calculated by Transparency International [12].

The Q_4 index is an arithmetic average of $Q_{4.1}$ to $Q_{4.4}$.

5. Q_5 - qualitative assessment of the control of a possible or existing situation - quality control of circumstances to adequately respond to their changes. According to the authors, the indicator of the quality of this stage of the STRM is the ratio of tax revenues, in euro, for the current year to the revenues for the past year [6].

6. Q_6 - qualitative assessment of the implementation of the program of action for the elaboration of the TR of the state:

6.1. $Q_{6.1}$ - processing of the group of PR factors – subjective factors, demotivation of the TPs to taxable activities and payment of taxes. As this index, the average arithmetic index of the economic component of Ukraine's sustainable

development (identical to $Q_{4.1.3}$) and the VFTA indicators and "tax administration quality" are given in [6]. The VFTA indicator is calculated as the percentage of "optimal" answers to the question "Remember all taxes and fees that your company pays. In your opinion, what is the current level of tax burden your enterprise compares with the optimal (acceptable for your enterprise)?" The survey was conducted among a representative sample of entrepreneurs in Ukraine. As an indicator of "quality of tax administration" we have taken the indicator "TCC". This indicator was calculated on the basis of the results of the survey of the company "GFK Ukraine" as a simple arithmetic mean of the "no" answers to the question "Do you consider burdensome tax accounting, tax reporting, interaction with the tax authorities?"

6.2. $Q_{6.2}$ – index of quality of processing of the second group of factors – violation of the legislation in the taxation process. Calculated as the arithmetic mean of the integral CPI in Ukraine, according to [13], and the probability of detecting cases of tax evasion, according to [7, p. 10] divided by 100 (the highest possible value is "1", the lowest is "0");

6.3. $Q_{6.3}$ – elaboration of adoption of low-quality tax legislation – It is proposed to assess the value of a number of VFTA figures calculated on the basis of the results of the TP survey as a simple arithmetic mean of the "no" answers to the question "Do you consider the burdensome costs for (1) tax accounting, (2) submission of tax reporting, (3) interaction with the tax authorities?" [7, p. 7];

6.4. $Q_{6.4}$ – elaboration of reducing the quality of the organizational structure of the SFSU, for the TPs is identical to the index $G_{6.3}$;

6.5. $Q_{6.5}$ – elaboration of reducing the quality of the tax administration technical supporting, for the TPs is identical to the index $G_{6.3}$;

6.6. $Q_{6.6}$ – elaboration of reducing the SFSU financial effectiveness, for the TPs is identical to the index of VFTO [7, p. 10];

6.7. $Q_{6.7}$ – elaboration of a natural and men-made catastrophes (when there

are no catastrophes $Q_{6.7} = 1$, when there are some catastrophes – $Q_{6.7} = 0$);

6.8. $Q_{6.8}$ – elaboration of a military-political tax risks (when there are no military conflicts $Q_{6.8} = 1$, when there are some military conflicts – $Q_{6.8} = 0$);

6.9. $Q_{6.9}$ – elaboration of a foreign economic tax risks (when there are no foreign economic sanctions $Q_{6.9} = 1$, when there are some foreign economic sanctions – $Q_{6.9} = 0$);

6.10. $Q_{6.10}$ – elaboration of a foreign trade tax risks (when there are no foreign trade sanctions $Q_{6.9} = 1$, when there are some foreign trade sanctions – $Q_{6.9} = 0$).

7. Q_7 – STRM development quality index – ratio of average arithmetic indexes $Q_1 - Q_6$ of the STRM for the current year to the previous one.

For the first year, Q_7 is assumed to be equal to the arithmetic mean $Q_1 - Q_6$.

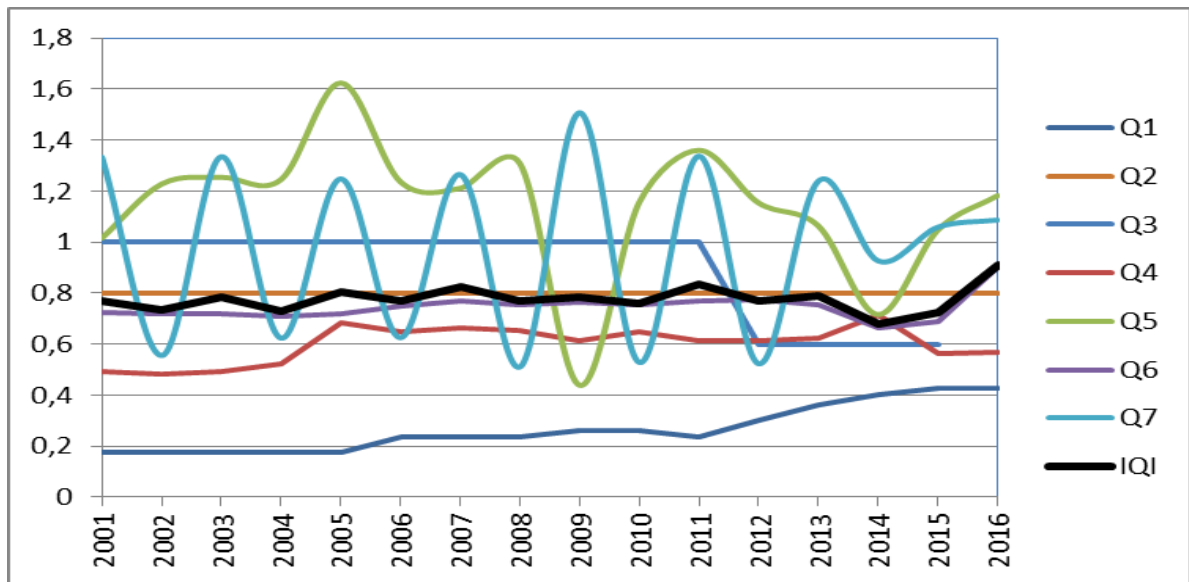
For complex indexes – Q_1 , Q_4 and Q_6 - values are calculated as arithmetic average outgoing indices. The dynamics of the quality of STRM is given in Table 1.

Table 1.

The dynamics of the STRM Integral Quality Index (IQI) and its input indices $Q_1 - Q_7$

Year	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Q_1	0,18	0,18	0,18	0,18	0,18	0,24	0,24	0,24	0,26	0,26	0,24	0,3	0,36	0,4	0,425	0,425
$Q_{1.1}$	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7	0,8	0,8	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7
$Q_{1.2}$	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
$Q_{1.3}$	0	0	0	0	0	0,25	0,25	0,25	0,25	0,25	0,25	0,5	0,75	0,9	1	1
$Q_{1.4}$	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Q_2	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7
Q_3	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7
Q_4	0,3	0,31	0,32	0,32	0,33	0,36	0,36	0,35	0,35	0,34	0,34	0,34	0,34	0,72	0,56	0,57
Q_5	1,02	1,23	1,26	1,25	1,62	1,24	1,21	1,31	0,44	1,16	1,36	1,15	1,06	0,72	1,05	1,18
Q_6	0,72	0,72	0,72	0,71	0,72	0,75	0,77	0,75	0,76	0,76	0,77	0,78	0,75	0,66	0,69	0,91
Q_7	1,32	0,57	1,33	0,62	1,24	0,63	1,26	0,51	1,51	0,52	1,14	0,51	0,95	0,93	1,06	1,09
IQI	0,77	0,74	0,79	0,73	0,80	0,77	0,82	0,77	0,78	0,76	0,82	0,75	0,76	0,68	0,73	0,91

There are results of the surveys of the company "GFK Ukraine" only for the period from 2001 to 2011 [7]. The results for the next periods are calculated with mentioned values for 2011 year.



Pict.1. The dynamics of the STRM Integral Quality Index (IQI) and its input indices $Q_1 - Q_7$. Source: authors' calculations on data [2, 3, 6, 7, 9].

The fall in the quality index of STRM in 2009 will be explained by the global financial and economic crisis, and in 2014, Russia's aggression against Ukraine.

Conclusions. In order to avoid systemic crisis phenomena (reducing the competitiveness of the branches of the economy, up to their collapse, a significant budget deficit, insufficient implementation of the tax potential of the economy, political destabilization of society, reducing the state's defense capability, threatening national security, loss of external markets, etc.), as well as to increase the level of performance of the functions of the Ukrainian tax system, a special system of the STRM is necessary. To implement this system, a separate Law of Ukraine should be developed and adopted, in which the principles, goals and objectives are set and the main concepts of the STRM are defined. For a more detailed regulation of the STRM, a Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine is required.

The STRM should take place in seven stages:

1. Informational and analytical;
2. Detection of TRs;
3. Complex TRs evaluation;
4. Planning action to reduce risk;
5. Control of the situation;
6. Processing of detected significant TRs;
7. Analysis for further improvement of the STRM.

The dynamics of the STRM quality in Ukraine reflected the impact of all of the above-mentioned TR factors, and the greatest impact on the dynamics of the STRM quality index was made by destructive monetary and insufficiently effective for preserving the territorial integrity of Ukraine's PA defense policy.

Reference:

1. Вітлінський В. В. Ризикологія в економіці та підприємстві / В. В. Вітлінський, Г. І. Великоіваненко. – К. : КНЕУ, 2004. – 480 с.
2. Державна фіскальна служба України. Офіційний портал. Міжнародне спіробітництво. [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/diyalnist-/mijnarodne-/>
3. Законодавство України [Електронний ресурс] Режим доступу: www.zakon.rada.gov.ua
4. Євтушенко Н. О. Податкові ризики та система керування ними України / Н. О. Євтушенко // Вісник Дніпропетровського університету. Серія : Менеджмент інновацій. 2016. Випуск 6. – С. 68.
5. Мунтіян В. І. Економічна безпека України / Мунтіян В. І. – К.: КВІЦ, 1999. – 464 с.
6. Національний банк України. Офіційне інтернет-представництво. [Електронний ресурс] Режим доступу: www.bank.gov.ua
7. **Ошибка! Источник ссылки не найден.**
8. Романенко В. В. Джерела податкових ризиків / В. В. Романенко // Моделювання та інформаційні системи в економіці. 2016. № 92. С. 97
9. **Ошибка! Источник ссылки не найден.**
10. Степура М. М. Ризик-менеджмент формування податкових доходів бюджету : дис. ... кандидата економ. наук : 08.00.08 / Степура Марина Михайлівна. – Київ, 2011. – 267 с.

11. Тесак О. В. Аналіз ефективності управління ризиками взаємовідносин промислового підприємства із суб'єктами внутрішнього та зовнішнього середовища [Електронний ресурс] // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. № 5, т. 1. — Режим доступу: http://www.nbuuv.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/Vchnu_ekon/2011_5_1/163-166.pdf
12. Compliance risk management guide for tax administrations. [Electronic source]. Access mode: http://ec.europa.eu/taxation_customs/resources/documents/common/publications/info_docs/taxation/risk_managt_guide_en.pdf
13. **Ошибка! Источник ссылки не найден.**
14. PWC. Paying Taxes 2014. [Electronic source]. – Access mode: <http://www.pwc.com/gx/en/paying-taxes/data-tables.jhtml>
15. Risk Management Made Easy. Andy Osborne & Ventus Publishing ApS. – 2012. – 56 p.

*Романенко Валерій Валерійович - молодший науковий співробітник
Університету ДФС України (м. Ірпінь)*

Тонковид Арсендій Павлович- директор ТОВ «АРСЕН МАРКЕТЕРЗ»

УДК 336.14

Ружинська Н. О.

МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ АНАЛІЗУ ВИКОНАННЯ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ

У статті висвітлені методичні аспекти аналізу виконання державного бюджету, розглянуті методика, які б значно підняли рівень аналізу виконання державного бюджету та за допомогою яких отримані результати дали б можливість виконавчим, контролюючим і законодавчим органам приймати управлінські рішення для формування і здійснення фінансової політики, виявлення потенційних можливостей для залучення додаткових коштів у бюджет, підвищення рівня ефективності їх використання, посилення контролю за їх формуванням і витрачанням, підвищення якості бюджетного планування.

Ключові слова: *методика, аналіз, бюджет, аналіз виконання державного бюджету.*

Ружинская Н. А.

МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ АНАЛИЗА ВЫПОЛНЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО БЮДЖЕТА УКРАИНЫ

В статье освещены методические аспекты анализа выполнения государственного бюджета, рассмотрены методики, которые значительно подняли бы уровень анализа выполнения государственного бюджета и с помощью которых полученные результаты позволили бы исполнительным, контролирующим и законодательным органам принимать управленческие решения для формирования и осуществления финансовой политики, выявление потенциальных возможностей для привлечения дополнительных средств в бюджет, повышение уровня эффективности их использования, усиления контроля их формирования и расходования, повышение качества

бюджетного планирования.

Ключевые слова: методика, анализ, бюджет, анализ выполнения государственного бюджета.

Ruzhinska N. O.

**PERFORMANCE ANALYSIS METHODS ASPECTS STATE
BUDGET OF UKRAINE**

The article highlights methodological aspects of the analysis of the state budget, the technique formulated and addressed gaps prerogatives to further their practical application in the analysis of the state budget, and with its help, the results obtained would make it possible for executive, controlling, and legislative bodies to make managerial decisions on formulating and carrying out of financial policy, on finding of opportunities for raising of budget funds, on elevation of effectiveness of application of funds, on strengthening of control over generation and spending of funds. At the same time, studying of the obtained results would favour the increase in quality of budget planning.

Keywords: methodology, analysis, budgeting, state budget execution analysis.

Постановка проблеми. Виконання державного бюджету є надзвичайно складною, багатогранною і актуальною роботою, а тому на сьогодні набуває все пріоритетнішого значення аналіз виконання державного бюджету, що дає побудувати ефективну систему управління бюджетними коштами, їх формування, регулювання та доцільне використання.

В кінці кожного календарного року проводиться аналітична робота за результатами виконання бюджету з метою унеможливлення негативних явищ при плануванні та прийнятті державного бюджету на наступний період. Статистичні дані, які сповіщають про постійне зростання валового внутрішнього продукту, доходів та видатків, як до державного так і до

місцевих бюджетів формує в уяві урядовців перспективи для виконання поставлених соціально-економічних завдань. Брак чіткої методики аналізу та розширеної системи показників для аналізу виконання державного бюджету на підставі актуальних і достовірних статистичних даних дає поштовх до несвоєчасних та викривлених даних щодо його виконання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам аналізу бюджету присвячено значна кількість наукових публікацій. Слід відмітити серед них праці в яких досліджено виконання бюджетів і державних фінансів в цілому: С. С. Гасанов [1], Ю. О. Голинський [3], М. А. Болюх [9], С. Я Кондратюк [5], І. С. Микитюк [2], М. В. Пугачова [1], Л. О. Ященко [1] та багато інших. Разом з тим актуально залишається проблема відсутності чіткої методики аналізу виконання державного бюджету, систематизації вже відомих показників для неї та практичних підходів аналізу виконання державного бюджету, що забезпечить інформаційні потреби як внутрішніх так і зовнішніх користувачів отриманої інформації та дасть можливість підвищити якість і рівень організації аналізу виконання державного бюджету фінансовими та фіскальними органами.

Мета статті. Висвітлити найбільш доступні до практичного застосування методи аналізу виконання державного бюджету, розглянути методики, сформулювати прерогативи та прогалини для подальшого їх практичного застосування в аналізі виконання державного бюджету.

Виклад основного матеріалу. Аналіз виконання державного бюджету є однією із найважливіших функцій управління бюджетними коштами, результати якого спрямовані на виявлення відхилень від прогностичних результатів, доцільності та ефективності управління бюджетними фінансовими ресурсами з подальшим вжиттям належних коригувальних і запобіжних заходів.

Макроекономічні процеси, політична та економічна ситуація в країні

вимагають зміни методики прийняття управлінських рішень – від майбутнього до теперішнього, а за таких умов аналіз виконання державного бюджету має виконувати такі функції як оцінювальна, діагностична та прогнозна. За допомогою таких функцій аналітики зіставляючи досліджувані показники державного бюджету з відповідною базою порівняння, оцінюють його стан формулюють проблемні питання і пропонують шляхи поліпшення отриманих результатів виконання державного бюджету.

У науковій літературі автори по різному висвітлюють методику аналізу державного бюджету. У своїй монографії Гасанов С. С., Пугачова М. В., Ященко Л. О. наголошують на необхідності визначення стійкості державного бюджету в межах аналізу стійкості державної системи за методологією Міжнародного валютного фонду [1]. Слід погодитись із думкою цих авторів, бо фінансова стійкість державного бюджету є невід'ємною частиною аналізу виконання державного бюджету.

Микитюк І. С. пропонує поділяти методику аналізу виконання бюджету на загальну та часткову, а також аналізувати виконання державного бюджету досліджуючи заплановані та фактичні показники доходів та видатків, державного боргу та капітальних вкладень, що спрямовуються в бюджет розвитку та інших не менш важливих показників [2]. Слід погодитись із Микитюком І. С., що не буде зайвим доповнити методику аналізу виконання державного бюджету і показниками фінансової стійкості не тільки бюджетів територіальних громад, а й бюджету країни в цілому, що призведе до майже повної оцінки бюджету та виявить фактори які дадуть змогу планувати та наповнювати статті, підвищити рівень їх використання бюджетних коштів та посилити контроль за їх формуванням та використанням.

Разом з тим у науковій літературі аналіз виконання державного бюджету зводиться до розгляду понять результативності та ефективності виконання державного бюджету. Однак Голинський Ю. О. не виключаючи

розгляд результативності та ефективності виконання державного бюджету зазначає, що «одним із найбільш важливих етапів бюджетного аналізу є аналіз його якісних характеристик, що включає оцінку фінансової стійкості бюджету та оцінку його ефективності, у тому числі ефективності бюджетної політики, яку проводить відповідний суб'єкт управління» [3]. Та пропонує використовувати розроблені показники фінансової стійкості бюджету та ефективної бюджетної політики суб'єкта управління ними. Слід погодитися, що застосування цих показників фінансової стійкості бюджету дасть змогу краще оцінити основні показники наповнення та використання бюджетних коштів, а також проаналізувати його дефіцит.

До наведеного вище слід додати, що науковці-економісти одноосібно або опираючись на досвід колег обирають найбільш відповідну для кожної окремої задачі сукупність методик аналізу виконання державного бюджету застосовуючи при цьому не тільки загальновідомі показники, а й власні розроблені та запропоновані.

Серед основних завдань аналізу виконання державного бюджету слід відмітити [4, с. 12]:

визначення загальних тенденцій та закономірностей макроекономічного середовища, а також його вплив на виконання показників державного бюджету;

об'єктивно оцінювати економічні процеси, які впливають на виконання державного бюджету;

з'ясувати причинно-наслідкові зв'язки між макроекономічними та економічними процесами і їх впливом на виконання державного бюджету;

шукати резерви поліпшення виконання державного бюджету;

узагальнювати результати аналізу виконання державного бюджету для прийняття обґрунтованих дій, тощо.

Поставлені завдання визначають предмет та зміст аналізу виконання

державного бюджету, які неможливо досягти без висування основних вимог таких як комплексність, документальна обґрунтованість, конкретність, системність, використання під час аналізу взаємопов'язаних показників фінансової статистичної, відомчої інформації [5].

Аналіз виконання державного бюджету поділяють на поточний, де досліджують матеріали періодичної бюджетної звітності, та оперативний, який проводиться за матеріалами оперативних даних з доходів та видатків. Разом з тим глибина аналітичних досліджень поділяє аналіз виконання державного бюджету на комплексний (сукупність аналітичних процедур, які забезпечують всебічну оцінку виконання державного бюджету) і тематичний (вивчає окремі напрями виконання державного бюджету відповідно до потреби).

За характером дослідження в аналізі виконання державного бюджету застосовують і такі види аналізу як [4, с. 94]:

горизонтальний порівняльний аналіз – за допомогою якого порівнюють заплановані показники з результативними;

вертикальний аналіз, який здатен виявити структуру виконання державного бюджету, виокремити питому вагу показників бюджету, дослідити їх вплив на загальний результат;

трендовий аналіз для вивчення кожної позицію бюджетних показників з низкою періодів, що передують, і визначення тренда, як основної тенденції динаміки показника;

факторний аналіз який спрямований на вивчення причин зміни результативних показників і за допомогою підвидів факторного аналізу таких як однорівневий і багаторівневий; ретроспективний і перспективний; детермінований і стохастичний;

діагностичний аналіз, який проводиться з метою отримання оперативної, наочної оцінки існуючого стану виконання державного бюджету

з формуванням висновків за типовими ознаками;

економіко-математичний аналіз, який за допомогою математичного апарату дає можливість для обґрунтування оптимального варіанту вирішення економічної проблеми при виконанні державного бюджету та ін.

Слід зазначити, що наведені види аналізу досить складно розділити і виокремити. Вони є цілісною системою за допомогою яких на кожному рівні управління бюджетними коштами приймаються різноманітні обґрунтовані управлінські рішення.

Об'єктами дослідження аналізу виконання державного бюджету є економічна система країни, показники державного бюджету. Окрім того, об'єктами поглибленого аналітичного дослідження виступають: доходи, видатки, кредитування, фінансування державного бюджету, державний борг, міжбюджетні трансферти та місцеві бюджети.

Предметом аналізу виконання державного бюджету є реальне виконання державного бюджету, його причинно-наслідкові зв'язки між різними економічними процесами.

Методика є поняттям, в якому сконцентровані технічні прийоми, що пов'язані з певним методом дослідження, операції, їх послідовність і взаємозв'язок [6].

Методика аналізу виконання державного бюджету відображає раціональну послідовність виконання аналітичних задач за дотримання принципів аналізу, вибору конкретних методів аналізу для вирішення поставлених завдань та відповідає специфічному принципу аналізу – принципу комплексного підходу. Даний принцип вимагає використання системи методик аналізу, які обираються і застосовуються безпосередньо самим аналітиком. До них слід віднести [6]:

1. Узагальнену методику, яка включає в себе загальні підходи та положення.

2. Методики для окремих показників виконання державного бюджету, які розробляються на основі узагальненої та враховують їх конкретну специфіку.

3. Методики для аналізу конкретних проблем виконання державного бюджету.

4. Методики для внутрішнього користування в межах контролюючих органів, Міністерства фінансів, Рахункової Палати України, Державної казначейської служби України тощо.

Методика аналізу виконання державного бюджету є узагальненням досвіду, результатів використання конкретних способів, прийомів відображення й оброблення інформації щодо окремих показників виконання державного бюджету. Методика аналізу виконання державного бюджету поділяється на загальну та часткову. До загальної методики, яку також можна назвати типовою, слід віднести дослідження, які можна застосовувати для аналізу різних показників державного бюджету. Для конкретизації загальної інформації щодо виконання державного бюджету, враховуючи особливості певних об'єктів його аналізу, слід застосовувати часткову методику, яка дає можливість деталізувати окремі процеси та явища для забезпечення комплексної оцінки виконання державного бюджету та можливості прийняття оптимальних управлінських рішень [4, с. 30].

Методика аналізу виконання державного бюджету повинна містити наступні процедури: визначення завдання і формулювання мети аналізу виконання державного бюджету; відбір об'єктів аналізу державного бюджету; встановлення системи показників, за допомогою яких досліджуватиметься кожна окрема складова державного бюджету; алгоритм проведення дослідження та його періодичність; обрання та опис способів та прийомів дослідження державного бюджету; відбір та перевірка достовірності аналітичних джерел вхідної інформації; відбір технічних засобів, які доцільно

використовувати для аналітичного дослідження державного бюджету в цілому і за окремими його складовими та показниками; документальне оформлення результатів аналізу та подання їх до розгляду користувачам; розробка заходів направлених на уникнення в подальшому прогалин в плануванні та розподілі бюджетних коштів.

Аналіз виконання державного бюджету повинен проходити через комплексне дослідження державного бюджету як системи, тому що державний бюджет є складною економічною системою і має властивості, притаманні безпосередньо самій системі, такі як ієрархічність, багатокритеріальність, автономність, динамічність (інерційність), невизначеність, самоорганізованість, адаптацію [7]. Відповідно, складність державного бюджету обумовлює необхідність застосування комплексного, системного підходу як одного із головних принципів аналізу. Сутність даного підходу для аналізу виконання державного бюджету полягає у взаємозв'язку та взаємообумовленості через дослідження як всіх його показників.

Через складність та багатогранність оцінок виконання державного бюджету його аналіз доцільно проводити в декілька етапів (Рис. 1).

На першому етапі визначаються з необхідними інформаційними даними їх перевіркою для подальшого зведення та групування.

На другому етапі складається інформаційна модель показників державного бюджету, його підсистем, прямих і зворотних зв'язків між ними та розробляється загальна схема комплексного, системного аналізу із визначенням послідовності його проведення. На даному етапі обираються необхідні для цього методи аналізу.

Третій етап включає в себе визначення взаємозв'язків між економічними явищами та факторами для кількісної оцінки їх впливу на виконання державного бюджету.

Четвертий етап репрезентує параметри моделі в кількісному

вимірюванні та здійснюється загальний моніторинг виконання державного бюджету в цілому та за окремими його складовими.

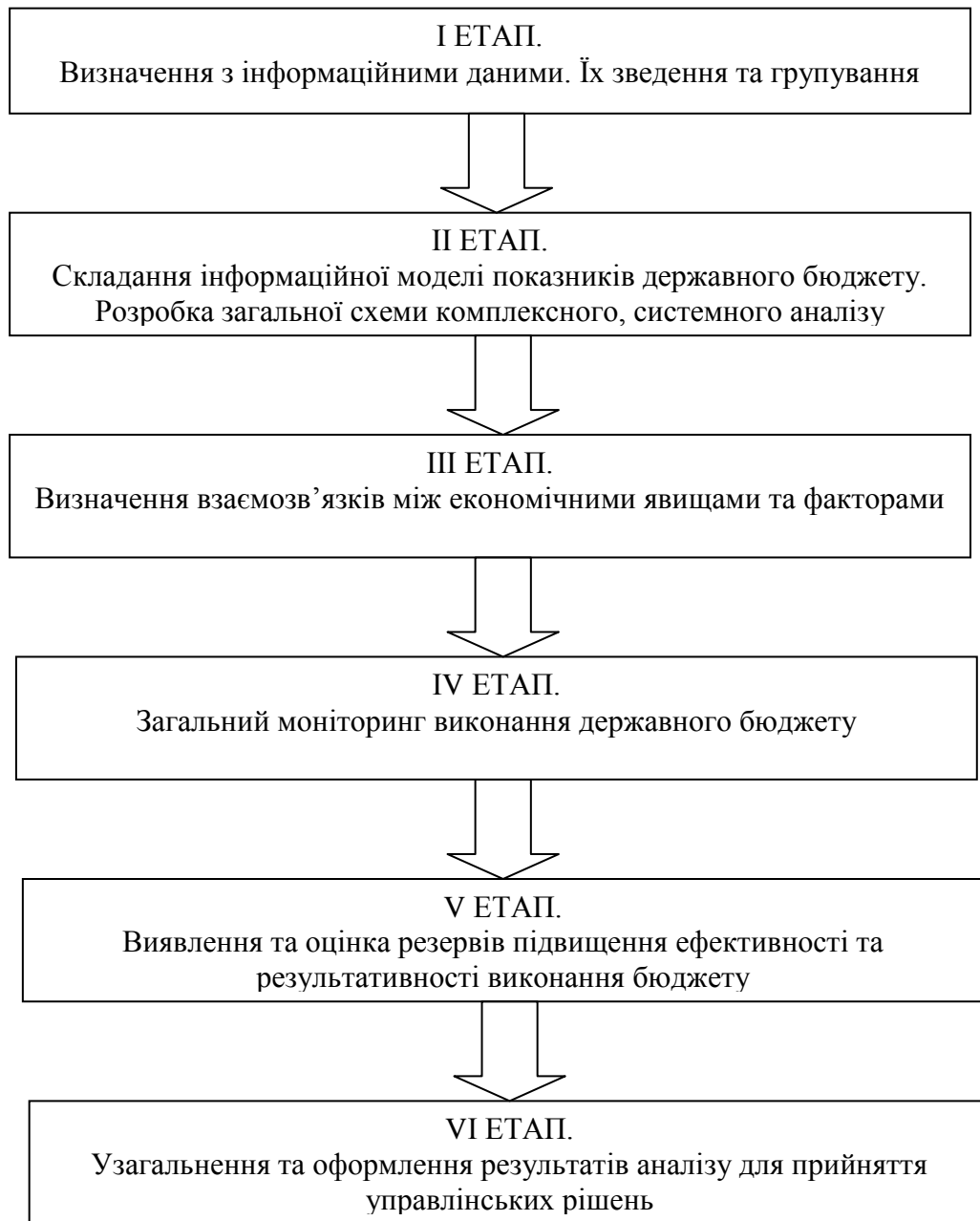


Рис. 1. Етапи проведення аналізу виконання державного бюджету.
Розроблено автором.

При п'ятому етапі проводиться робота по виявленню та оцінці резервів підвищення ефективності та результативності виконання бюджету як в цілому так і у розрізі його складових і можливим порівнянням із державним

бюджетом європейських країн.

Останнім і завершальним етапом є шостий етап, який органічно доповнює попередні етапи комплексного, системного аналізу виконання державного бюджету. На ньому проводиться узагальнення та оформлення результатів аналізу для прийняття управлінських рішень. Це дає можливість одержати не тільки вирішення поставлених завдань самого аналізу, а й є підставою для прогнозування зміни економічного стану, планування стратегії, оцінки стратегічних альтернатив та прийняття рішень щодо впровадження отриманих результатів і, разом з тим, формує процес сценаріїв майбутнього тренду показників державного бюджету.

До кожної методики аналізу виконання державного бюджету слід застосовувати свої специфічні прийоми аналізу серед яких слід виділити:

традиційні прийоми – деталізація, порівняння, групування, відносні величини, середні величини. Особливо слід відмітити табличний прийом та графічний;

прийоми факторного аналізу – детермінований факторний аналіз, стохастичний аналіз;

евристичні прийоми аналізу, які застосовуються в умовах нових нетрадиційних завдань, розв'язання яких традиційними та формалізованими ускладнене або неможливе.

Разом з перерахованими прийомами слід застосовувати і різноманітні бюджетні коефіцієнти як поодинокі так і в розрізі підгруп та напрямленостей.

Кожен зазначений прийом знаходить своє важливе місце та значення в аналізі виконання державного бюджету. Однак слід зазначити, що змістовність висновків з подальшими рекомендаціями щодо можливих управлінських рішень залежить від комплексного їх застосування.

Висновки. Отже, для здійснення детального та регулярного аналізу виконання державного бюджету слід розробити науково-обґрунтовану

методику його аналізу, як для складових державного бюджету так і для окремих його якісних та ефективних показників, та затвердити її на законодавчому рівні. Така методика мала б можливість достеменно підняти рівень аналізу виконання державного бюджету та за допомогою якої отримані результати дали б можливість виконавчим, контролюючим і законодавчим органам приймати управлінські рішення стосовно формування і здійснення фінансової політики, виявлення потенційних можливостей для залучення додаткових коштів у бюджет, підвищення рівня ефективності їх використання, посилення контролю за їх формуванням і витрачанням. Разом з тим вивчення отриманих результатів сприяло б підвищенню якості бюджетного планування.

Список джерел:

1. Науково-методичні засади статистичного аналізу стійкості державних фінансів / С. С. Гасанов, М. В. Пугачова, Л. О. Яценко та ін. – К. : ДННУ «Акад. фін. управління», 2013. – 524 с.
2. Микитюк І. Застосування методів економічного аналізу в управлінні бюджетними коштами // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – 2010. – №. 6. – С. 89-99.
3. Голинський Ю. О. Методика та практичні підходи до аналізу виконання бюджету органами Державної казначейської служби України // Науковий Вісник Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки. – 2014. – №. 9. – С. 192-195.
4. Кіндрацька Г. І. Економічний аналіз: підручник. – 3-тє вид., перероб. і доп. / Г. І. Кіндрацька, М. С. Білик, А. Г. Загородній ; за ред. проф. А. Г. Загороднього. – К. : Знання, 2008. – 487 с.
5. Кондратюк С. Я. Бюджетний аналіз і його засади // Вчені записки : зб. наук. пр. / М-во освіти і науки України, ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана» ; [редкол.: А. Ф. Павленко (відп. ред.) та ін.]. – Київ : КНЕУ, 2009. – Вип. 11. – С. 76-83.
6. Ружинська Н. О., Лісовий А. В. Аналіз розвитку житлово-комунального господарства: методичні аспекти // Малий та середній бізнес (право, держава, економіка). – 2016. – № 3–4 (66–67). – С. 77-84.
7. Мних Є. В. Економічний аналіз : підручник – К. : Знання, 2011. – 630 с.
8. Бюджетний моніторинг: Аналіз виконання бюджету за 2015 рік / [Зубенко В. В., Самчинська І. В., Рудик А. Ю. та ін.]; ІБ-СЕД, Проект

«Зміцнення місцевої фінансової ініціативи (ЗМФІ-П) впровадження», USAID.
– К.: 2016. – 80 с.

9. Аналіз фінансово-господарської діяльності бюджетних установ:
Навч. посіб. / М. А. Болюх, А. П. Заросило. – К. : КНЕУ, 2008. – 344 с.

10. Кужелев М.А. Управление инвестиционным потенциалом
предприятия в контексте бюджетного регулирования инновационного
развития Украины / М.А. Кужелев, М.О. Житарь // Економіка і суспільство. -
2016. - Випуск 4. - С. 302-307

***Ружинська Наталія Олексіївна** - кандидат економічних наук, доцент
кафедри інтелектуальних управляючих та обчислювальних систем
Університету ДФС України (м. Ірпінь)*

УДК 338.1:658

Сосновская О.А.

**СИНТЕЗ МЕТОДОЛОГИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ КАК ОСНОВА
ПОЗНАНИЯ СУЩНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ
ПРЕДПРИЯТИЯ**

В статье систематизировано методологические подходы к определению сущности экономической безопасности предприятия. На основе анализа дискуссионных трактовок исследуемой категории в контексте защитного, устойчивого, ресурсно-функционального, конкурентного и гармонизационного подходов, выявлено особенности каждого из них. Это позволило выделить основную цель, целевые ориентиры, функциональные элементы, факторы влияния на экономическую безопасность предприятия и сформировать комплексное представление о сущности данной экономической категории, что является основой для проведения дальнейших научных исследований в направлении её оценки и обеспечения на соответствующем уровне.

***Ключевые слова:** предприятие, экономическая безопасность, факторы влияния, целевые ориентиры, функциональные элементы.*

Сосновська О.О.

**СИНТЕЗ МЕТОДОЛОГІЧНИХ ПІДХОДІВ ЯК ОСНОВА ПІЗНАННЯ
СУТНОСТІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА**

У статті проведено систематизацію методологічних підходів до визначення сутності економічної безпеки підприємства. На основі аналізу дискусійних трактовок досліджуваної категорії в контексті захисного, стійкісного, ресурсно-функціонального, конкурентного та гармонізаційного підходів, виявлено особливості кожного з них. Це дозволило виокремити основну мету, цільові орієнтири, функціональні складові, фактори впливу на

економічну безпеку підприємства та сформуванню комплексного уявлення про сутність даної економічної категорії, що є основою для подальших наукових досліджень у напрямку її оцінки та забезпечення на відповідному рівні.

***Ключові слова:** підприємство, економічна безпека, фактори впливу, цільові орієнтири, функціональні складові.*

Sosnovska O.O.

SYNTHESIS OF METHODOLOGICAL APPROACHES AS THE BASIS OF COGNIZING OF THE ESSENCE OF ECONOMIC SECURITY OF ENTERPRISES

The article systematized methodological approaches to the definition of the essence of economic security of the enterprise. On the basis of analysis of debatable interpretation of the investigated category in the context of protective, sustainable, resource-functional, and competitive and harmonization approaches, features of each of them are revealed. This allowed distinguishing the main goal, target benchmarks, functional components, and factors of influence on economic security of the enterprise and forming a comprehensive view of the essence of this economic category, which is the basis for further research in the direction of its evaluation and provision at the appropriate level.

***Keywords:** enterprise, economic security, factors of influence, target benchmarks, functional components.*

Постановка проблеми. Системність реалізації світових криз національного та світового масштабів та відповідна модифікація умов функціонування економічних суб'єктів вимагають своєчасної адаптації підприємств до негативного впливу факторів мінливого економічного середовища та збереження параметрів їх стійкого розвитку. За даних тенденцій необхідною та логічною реакцією підприємства є прагнення до створення економічної безпеки як передумови захисту його економічних

інтересів від зовнішніх ризиків, формування конкурентних переваг, якісних параметрів розвитку та досягнення інших цільових орієнтирів.

Актуалізація зазначених питань зумовила формування та розвиток нового наукового напрямку – економічної безпекології, предметом якої є збір, систематизація, узагальнення та критичний аналіз об'єктивних знань щодо економічної безпеки об'єкта, які дозволяють розкрити її сутність, проаналізувати форми прояву та причинно-наслідкові зв'язки, виявити екзогенні та ендогенні фактори впливу, а також розробити методику її оцінювання та забезпечення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Наразі наукові здобутки у галузі економічної безпеки підприємства є багаточисельними, доволі вагомими та свідчать про значний науковий інтерес до даної проблематики. Це пов'язано з науковим становленням науки про економічну безпеку, підсилення дослідницького інтересу до якої викликано існуванням глобальних та локальних економічних криз по всьому світу. Вагомий внесок у формування теоретичних основ пізнання сутності економічної безпеки здійснили такі вчені та дослідники як Т. Г. Васильців, Л. В. Дикань, Г. В. Козаченко, М. І. Копитко, О. М. Ляшенко, І. Л. Назаренко, Є. І. Овчаренко, В. П. Пономарьов, І. Б. Хома, С. М. Шкарлет та інші [1-6]. Проте, зважаючи на значні наукові здобутки, наразі не існує загальноприйнятого визначення поняття економічної безпеки підприємства, що обумовлює дискусійний характер даної економічної категорії.

Загальновідомо, що дослідження економічної безпеки є актуальним питанням як на державному, регіональному, галузевому рівнях, так і на рівнях окремого підприємства. Безперечно, проблема забезпечення економічної безпеки держави та регіонів характеризується найвищим рівнем пріоритетності та складності категорії, великою кількістю функціональних елементів та чинників, які її визначають, та має пряму залежність з існуючим

рівнем економічної безпеки підприємств. Враховуючи комплементарний характер взаємозв'язку між рівнями економічної безпеки на макро- мезо- та мікрорівнях, безумовно запорукою досягнення державної економічної безпеки як вищого рівня ієрархії є необхідність її забезпечення у системах нижчого рівня, базовим елементом якої є підприємство. Адже за думкою професора Овчаренко Є.І. «...сутність та результативність процесів, що протікають на кожному окремому підприємстві, є квінтесенцією макроекономічних, макрополітичних та макросоціальних явищ і процесів у суспільстві. Змінюються епохи, технологічні та економічні уклади, політичні устрої, цільові орієнтири держави, відбуваються світові війни, світове суспільство поглинають глобалізаційні процеси, а проблематика призначення, створення та функціонування підприємств залишається однією з центральних у низці наук та наукових напрямів» [4]. У зв'язку з цим першочерговий інтерес у межах даного дослідження представляє пізнання сутності економічної безпеки саме на рівні підприємства.

Мета статті. Отже, метою статті є систематизація існуючих методологічних підходів щодо сутності економічної безпеки підприємства для формування всебічного розуміння досліджуваної категорії та можливості подальших досліджень у даному науковому напрямку.

Виклад основного матеріалу. Розвиток сучасних підприємств є безупинним процесом, який відбувається за штучно встановленою або природною програмою зміни станів підприємства, кожен з яких є якісно іншим за попередній, через що у підприємства як у більш складної системи виникають, розвиваються та можуть бути реалізовані нові можливості, властивості, якості та характерні риси.

Це сприяє здатності підприємства виконувати нові функції, вирішувати принципово інші завдання та прагнути до нових стратегічних цілей, що змінює позиціонування підприємства в зовнішньому середовищі та здатність

до протидії його негативним впливам [7].

За даних умов виникає необхідність перегляду існуючих поглядів щодо теоретичного підґрунтя поняття підприємства та його сутнісних ознак, що базується на принципах використання міждисциплінарного та системного підходів для визначення закономірностей існування підприємств, дослідження їх як складної системи з сукупністю зовнішніх та внутрішніх елементів та взаємозв'язків, зміни цільових орієнтирів функціонування в умовах переходу до нових способів економічної організації суспільства та нелінійності економічного середовища.

В сучасній науці існують різні напрями дослідження підприємств, що визначають сутність даного поняття крізь призму існуючих господарських відносин та видів діяльності підприємства, його класифікаційних ознак, функцій та цілей створення. Аналіз підходів до тлумачення поняття підприємства дозволяє узагальнити їх у правовий та економічний наукові напрями як основні відповідно до різних галузей знань, результати досліджень яких є самостійними та неспівставними.

Правовий підхід є базовим й найбільш розповсюдженим та зосереджений на прагматичних аспектах функціонування підприємства з юридичної точки зору. В Україні налічується значна кількість нормативно-законодавчих документів, які регламентують діяльність підприємств. Слід зазначити, що сучасна трактовка підприємства в Господарському кодексі України (надалі ГКУ) та інших нормативно-правових актах у переважній більшості є ідентичною до радянського законодавства з незначними змінами та доповненнями. Так, відповідно до ст.62 ГКУ – найвищого законодавчого акту в цьому аспекті, підприємство – це самостійний суб'єкт господарювання, створений компетентним органом державної влади або органом місцевого самоврядування, або іншими суб'єктами для задоволення суспільних та особистих потреб шляхом систематичного здійснення виробничої, науково-

дослідної, торгівельної та іншої господарської діяльності в порядку, передбаченому законодавством [8]. Дане визначення конкретизує види господарської діяльності підприємства та акцентує увагу на тому, що воно є самостійним суб'єктом господарювання, який задовольняє суспільні потреби в продукції, товарах та послугах у поєднанні із задоволенням особистих інтересів. Підприємство є юридичною особою, що має самостійний баланс, діє на підставі статуту, користується правами і виконує обов'язки щодо своєї діяльності. Також в юридичній літературі неодноразово підкреслюється, що поняття підприємство має економічне походження і, насамперед, є економічною категорією.

Економічний підхід до визначення феномену підприємства має тісний взаємозв'язок з правовим розумінням цього поняття. Виходячи з доктрини господарського права, радянська економічна наука виділила основні сутнісні ознаки підприємства, а саме організаційно-адміністративну відокремленість, фінансово-економічну самостійність та виробничо-технічну єдність. Слід зазначити, що кожна з цих ознак є доволі вагомою та самостійною, що породжує парадигмальну неконкретність визначення поняття підприємства та конкретизацію основної мети його функціонування. Це пов'язано з відсутністю у радянських підприємств власних інтересів та цілей існування, які визначалися виключно на державному рівні. Отже основним призначенням підприємства було виконання поставлених державою планів та завдань.

Перехід до ринкової моделі економічних відносин зумовив швидкий та інтенсивний розвиток досліджень економічної сутності поняття підприємства. У центрі наукової уваги формуються уявлення про підприємство як організаційно відокремлену та економічно самостійну ланку фінансової системи, що має необхідні засоби виробництва та здійснює свою господарську діяльність з вироблення продукції, виконання робіт та надання

послуг з метою одержання прибутку. Сутнісні ознаки підприємства формуються на основі вільного ринкового вибору та орієнтованістю на постійний та цілеспрямований пошук найефективніших способів отримання прибутку за рахунок вироблення та продажу суспільно необхідного продукту, підвищення власної ефективності та оптимізації бізнес-процесів шляхом раціонального використання наявних ресурсів, налагодження внутрішніх і зовнішніх комунікацій та розвитку адаптаційних можливостей. Отже, у якості головної мети функціонування підприємства розглядається не тільки його прибуткова діяльність як кількісний показник, а й досягнення таких управлінських цілей як рівень якості, інноваційності та конкурентоспроможності продукції, збільшення ринкової вартості, формування гнучкого ресурсного потенціалу, досягнення економічної стійкості. Це дозволило сучасним підприємствам забезпечити власну адаптивність до змін динамічного та агресивного економічного середовища та сформувавши стратегічний вектор стійкого функціонування.

Відповідно результатів досліджень Світового банку для сучасного етапу розвитку економіки України одним з основних чинників, що перешкоджають ефективному розвитку підприємств, є нестабільність та невизначеність економічного середовища. Невизначеність як відсутність кількісних даних щодо вірогідності настання несприятливого результату розвитку подій, викликана існуючою асиметричністю інформаційних потоків. Як результат темпи генерування нормативно-правової, технологічної, економічної та іншої інформації не відповідають темпам розвитку нових процесів та явищ у суспільстві, що викликає нові загрози та ризики у діяльності підприємств, значною мірою обмежує економічну свободу та негативно впливає на рівень їх економічної безпеки.

У сучасних умовах економічна безпека викликає значний інтерес видатних вчених та науковців, які активно впроваджують новітні наукові

результати за даним напрямком у різні сфери підприємницької діяльності. Передумовою цього стала масштабна світова економічна криза 30-х років ХХ століття і необхідність адаптації до нових ризикових ситуацій. Проте перші наукові публікації в світі, що стосуються економічної безпеки датуються серединою 70-х років ХХ століття, адже цей напрямок економічної науки розглядається як один із найважливіших складових національної безпеки держави. Саме у цей період західні науковці теоретично і практично довели необхідність впровадження економічних методів з метою забезпечення національної безпеки.

Подальше детальне вивчення даної теми зумовило її розгляд через призму діяльності суб'єктів господарювання, адже вони є базовою складовою національної економіки, а результати їх функціонування мають значний вплив на рівень національної безпеки. Зважаючи на особливості їх діяльності та несприятливі умови господарювання, на перше місце виходить проблема пошуку і впровадження оптимальних методів діагностики, оцінювання та контролю стану поточних захисних функцій підприємств з метою побудови системи вихідної інформації для прийняття в подальшому відповідних управлінських рішень щодо стабілізації реальної ситуації [5].

Однак найбільший інтерес до цієї проблематики виник наприкінці 80-90 років. Саме в цей час з'являються перші розробки, в яких робляться спроби систематизувати існуючі окремі знання в даній сфері і надати їм вигляду єдиної теорії. Відтак, наука про економічну безпеку – це сукупність знань, що поєднують різні концепції економічної безпеки, її категоріальний апарат, методологію, а також цілі, технології та методи забезпечення.

Українські дослідники звернулись до вивчення економічної безпеки підприємств на початку 90-х років, що пов'язано з набуттям незалежності та трансформаційними перетвореннями. Проте перші наукові розробки вітчизняних науковців, що присвячені проблемам забезпечення економічної

безпеки підприємств почали з'являтися лише на початку 2000-х років та за перше десятиріччя XXI століття набрали значних обертів щодо теоретичного обґрунтування та прикладних розробок у даному напрямку. У наукових дослідженнях з позицій системного підходу здійснена спроба визначення сутності економічної безпеки, побудови механізму її забезпечення та оцінювання досягнутого підприємством стану безпеки [9].

Так, відповідно до різних наукових поглядів економічна безпека підприємства являє собою стан найбільш ефективного використання ресурсів, процес гармонізації інтересів підприємства з інтересами суб'єктів зовнішнього середовища, процес забезпечення умов збереження майна та комерційної таємниці, здатність підприємства досягати корпоративних цілей в умовах конкурентного середовища, засіб захищеності економічних інтересів підприємства від негативних впливів та загроз, адаптація до змін зовнішнього та внутрішнього середовища, процес забезпечення стабільної діяльності підприємства, міра його економічної свободи. Отже, економічна безпека розуміється, виходячи з ідеї визнання визначального впливу як зовнішнього, так і внутрішнього середовища на результати діяльності суб'єкта господарювання та забезпечення його економічної стійкості.

Грунтовний аналіз вітчизняних та зарубіжних джерел дозволив дійти висновку про існування значної кількості методологічних підходів до визначення економічної безпеки підприємства, кожен з яких має певну ідеологію та ідентифікує можливості вирішення різних управлінських задач. При будь-якому розумінні економічна безпека підприємства є учасником процесу управління, чи то у якості об'єкта управління, чи то у якості критерію управління, чи то у якості функціональної або складової підсистеми тощо. Це зумовлює наявність принципово різних способів забезпечення економічної безпеки підприємства. Як слушно відзначено Ляшенко О.М.: «Очевидно, що концепції та підходи щодо економічної безпеки підприємства перебувають у

конвергентному стані. Розвиток та економічна безпека – найважливіші характеристики підприємства як єдиної системи. Їх не слід протиставляти, кожна з них по-своєму характеризує стан підприємства. Таке твердження є актуальним, коли підприємство розглядають як відкриту систему, що функціонує в рухливому навколишньому середовищі» [10].

З метою систематизації основних методологічних підходів до визначення економічної безпеки підприємства необхідною задачею є аналіз дискусійних трактовок досліджуваної категорії різними авторами. До найбільш розповсюджених та обґрунтованих підходів можна віднести захисний, стійкісний, ресурсно-функціональний, конкурентний та гармонізаційний. Вивчення зазначених підходів, дозволило дійти висновку про існування певної відмінної ознаки у кожному з них, синтез яких дає можливість сформулювати найбільш повне уявлення щодо сутності економічної безпеки підприємства (рис.1).

На початкових етапах ринкових перетворень відбувається зміна економічних функцій держави, форм власності, різкий спад виробництва, створення умов функціонування підприємств на принципах самофінансування та самоокупності, прагнення до виробництва конкурентоспроможної продукції з відповідним використанням інноваційних технологій та виходом на зовнішні ринки. Отже, за умов впливу деструктивних та дестабілізуючих факторів зовнішнього середовища, кожне підприємство прагнуло захищати свою інтелектуальну власність та взагалі інформацію як найцінніший товар. Відповідно особливістю визначення економічної безпеки підприємства відповідно до захисного підходу є врахування факторів зовнішнього та внутрішнього середовища, економічна захищеність від яких є основним завданням економічної безпеки підприємства.

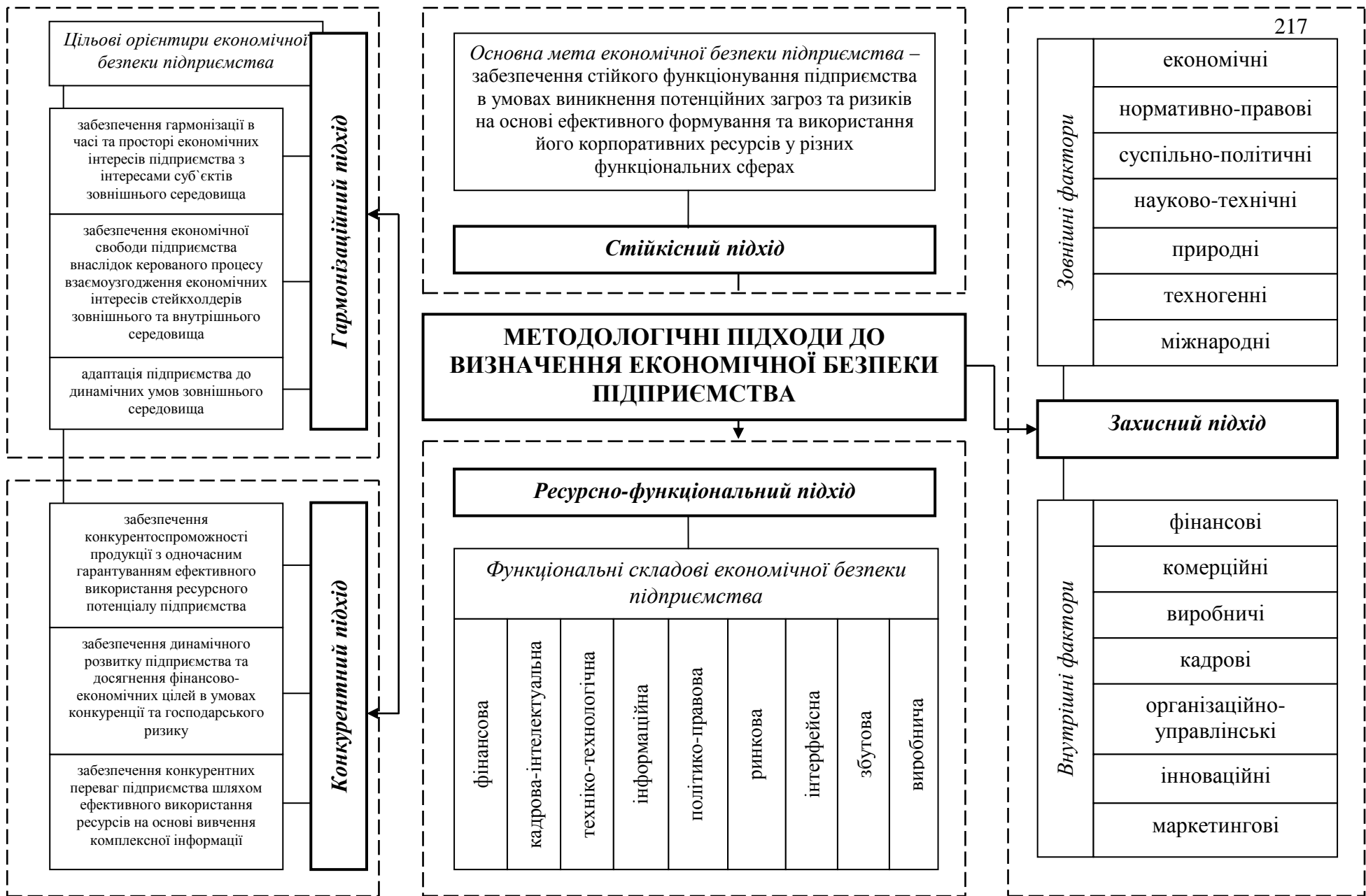


Рис 1. Синтез методологічних підходів до визначення економічної безпеки підприємства

Ідеологія стійкісного підходу передбачає більш широке трактування економічної безпеки підприємства як здатності забезпечення його сталого функціонування в несприятливих зовнішніх та внутрішніх умовах господарювання. Тобто, економічна безпека підприємства визначається не тільки його захищеністю від факторів нестабільного економічного середовища, а також забезпеченням стійкого функціонування в умовах впливу даних факторів. Таким чином, відмінною рисою стійкісного підходу є конкретизація основної мети економічної безпеки підприємства, яка полягає у забезпеченні його стійкого функціонування в умовах виникнення потенційних загроз та ризиків на основі ефективного формування та використання корпоративних ресурсів у різних функціональних сферах.

Наступним методологічним підходом є ресурсно-функціональний підхід, який базується на виділенні різних функціональних складових економічної безпеки підприємства. В рамках даного підходу аналізується склад необхідних ресурсів, проводиться їх ретельне вивчення та пропонуються заходи щодо досягнення належного рівня економічної безпеки за рахунок їх ефективного використання. Безумовно, реалізація кожного економічного процесу є неможливою без формування та належного використання відповідних ресурсів. Звідси, особливою рисою ресурсно-функціонального підходу до визначення економічної безпеки підприємства можна вважати виділення її ресурсно-функціональних складових, до яких слід віднести фінансову, кадрово-інтелектуальну, техніко-технологічну, інформаційну, політико-правову, ринкову, інтерфейсну, збутову та виробничу.

З позицій конкурентного підходу економічна безпека залежить від конкурентного середовища, в якому функціонує підприємство, та відповідно досягнутого рівня конкурентоздатності його продукції. Автори даного підходу вважають, що забезпечення конкурентних переваг за рахунок ефективного використання ресурсного потенціалу підприємства та

комплексного інформаційного забезпечення є запорукою підвищення рівня його економічної безпеки та досягнення фінансово-економічних цілей функціонування.

Прихильники гармонізаційного підходу під економічною безпекою підприємства розуміють міру гармонізації у часі і просторі економічних інтересів підприємства з інтересами, пов'язаних з ним суб'єктів зовнішнього середовища, що діють за межами підприємства. Слід відзначити, що даний підхід є одним з найсучасніших, оскільки він передбачає необхідність адаптації підприємства до факторів зовнішнього середовища, що вимагає формування гнучких механізмів управління економічною безпекою підприємства в складних та мінливих умовах господарювання.

Отже, помітною особливістю конкурентного та гармонізаційного підходів є виділення певних цільових орієнтирів економічної безпеки підприємства, досягнення яких буде сприяти його стійкому функціонуванню в умовах нестабільного економічного середовища. Безумовно, забезпечення конкурентних переваг та гармонізація економічних інтересів підприємства з інтересами суб'єктів зовнішнього середовища є важливими цільовими напрямками його економічної безпеки, але не вичерпними в умовах сучасності.

Висновки. Підводячи підсумки дослідження слід відзначити, що вище перелічені методологічні підходи до визначення економічної безпеки підприємства є взаємопов'язаними та взаємодоповнюючими. Проте кожний окремих підхід неможливо визнати всеохоплюючим та досконалим. Звідси, систематизація існуючих методологічних підходів з врахуванням особливостей кожного з них дає можливість комплексного уявлення про категорію економічної безпеки підприємства з виділенням її основної мети, цільових орієнтирів, функціональних складових, внутрішніх та зовнішніх факторів впливу. Перспективою подальших наукових досліджень за даним напрямком є вивчення потенційних ризиків

та загроз, які мають вплив на економічну безпеку підприємств в умовах нелінійного розвитку економічних процесів та формування стратегічного вектору їх стійкого функціонування.

Список джерел:

1. Васильців Т.Г. Економічна безпека підприємництва України: стратегія та механізми здійснення: [монографія] / Т.Г. Васильців. – Львів: Арал, 2008. – 384 с.
2. Дикань В.Л. Комплексна методика визначення економічної безпеки підприємства: [монографія] / В.Л. Дикань, І.Л. Назаренко. – Харків: УкрДАЗТ, 2011. – 142 с.
3. Козаченко Г.В. Економічна безпека підприємства: сутність та механізм забезпечення: [монографія] / Г.В. Козаченко, В.П. Пономарьов, О.М. Ляшенко. – К.: Лібра, 2003. – 280 с.
4. Овчаренко Є.І. Система економічної безпеки підприємства: формування та цілепокладання: [монографія] / Є.І. Овчаренко. – Лисичанськ: “ПромЕнерго”, 2015. – 483 с.
5. Хома І.Б. Формування та використання систем діагностики економічної захищеності промислового підприємства: [монографія] / І.Б. Хома. – Львів: НУЛП, 2012. – 504 с.
6. Шкарлет С.М. Економічна безпека підприємства: інноваційний аспект: [монографія] / С.М. Шкарлет. – К.: Книжкове вид-во НАУ, 2007. – 436 с.
7. Погорелов Ю.С. Природа, рушійні сили та способи розвитку підприємства: [монографія] / Юрій Сергійович Погорелов. Харків: АдВАТМ, 2010. – 252 с.
8. Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV [Електронний ресурс] // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – Режим доступу: www.rada.gov.ua
9. Сороківська О.А. Інноваційні підходи до управління підприємствами: [монографія] / За заг. редакцією Н.Б. Кирич. – Тернопіль: Видавництво ПП «Крок», 2016. – 350 с.
10. Ляшенко О.М. Концептуалізація управління економічною безпекою підприємства: [монографія] / О.М. Ляшенко – Луганськ: СНУ ім. В. Даля, 2011. – 400 с.
11. Кужелев М.О. Формалізація динамічних взаємозв'язків між фінансовими показниками підприємства / М.О. Кужелев, Д.М. Жерліцин, М.О. Житар // Незалежний аудитор № 16 (II), 2016. – С. 18-26.

Сосновська Ольга Олександрівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів та економіки Київського університету імені Бориса Грінченка (м. Київ).

УДК 657.30

Суханова А.В.

ОСНОВНІ ПЕРЕДУМОВИ СТВОРЕННЯ КАЗНАЧЕЙСЬКОЇ СИСТЕМИ ВИКОНАННЯ БЮДЖЕТІВ В УКРАЇНІ

У статті здійснюється аналіз теоретичних питань щодо формування казначейської системи виконання бюджету в Україні, проаналізовано основні історичні етапи становлення казначейства, основну увагу приділено особливостям розвитку казначейства в Україні. Мета статті розглянути передумови створення казначейської системи виконання бюджетів в Україні, та етапи створення і розвитку Державного казначейства України. Методика дослідження. Вирішення поставлених у статті завдань здійснено за допомогою таких загальнонаукових і спеціальних методів дослідження: аналізу та синтезу, систематизації, класифікації та узагальнення, аналізу документів. Практична значущість результатів дослідження. Основні наукові положення статті можна використовувати при вивченні основних передумов створення казначейської системи виконання бюджетів в Україні Державної казначейської служби України, Державної фіскальної служби України.

Ключові слова: *Державна казна, Державна казначейська служба України (ДКСУ), історія скарбниці, казначейська політика, казначейська система, камер-колегія, касове виконання бюджету, підкарбій, прибутково-видаткові каси, скарбник, становлення казначейства в Україні, шафар.*

Суханова А.В.

ОСНОВНАЯ ПРЕДПОСЫЛКА СОЗДАНИЯ КАЗНАЧЕЙСКОЙ СИСТЕМЫ ИСПОЛНЕНИЯ БЮДЖЕТА В УКРАИНЕ

В статье проводится анализ теоретических вопросов по формированию казначейской системы исполнения бюджета в Украине,

проанализированы основные исторические этапы становления казначейства, основное внимание уделено особенностям развития казначейства в Украине. Цель статьи рассмотреть предпосылки создания казначейской системы исполнения бюджетов в Украине, и этапы создания и развития Государственного казначейства Украины. Методика исследования. Решение поставленных в статье задач осуществлено с помощью таких общенаучных и специальных методов исследования: анализа и синтеза, систематизации, классификации и обобщения, анализа документов. Практическая значимость результатов исследования. Основные научные положения статьи можно использовать при изучении основных предпосылок создания казначейской системы исполнения бюджетов в Украине Государственной казначейской службы Украины, Государственной фискальной службы Украины.

Ключевые слова: *Государственная казна, Государственная казначейская служба Украины (ГКСУ), история казны, казначейская политика, казначейская система, камер-коллегия, кассовое исполнение бюджета, пидкарбий, приходно-расходные кассы, казначей, становления казначейства Украины, шафар.*

Sukhanova A.V.

MAIN CONDITIONS FOR THE CREATION OF KAZNACHAYSKY BUDGET EXECUTION SYSTEM IN UKRAINE

The article analyzes theoretical issues concerning the formation of the treasury system of budget execution in Ukraine, analyzes the main historical stages of the formation of the treasury, focuses on the peculiarities of the development of the Treasury in Ukraine. The purpose of the article is to consider the prerequisites for the creation of the treasury system of budget execution in Ukraine, and the stages of creation and development of the State Treasury of Ukraine. Research methodology. The solution of the tasks set in the article is carried out with the help of such general scientific and special

research methods: analysis and synthesis, systematization, classification and generalization, analysis of documents. The practical significance of the research results. The main scientific provisions of the article can be used in studying the basic prerequisites for the creation of the treasury system of budget execution in Ukraine of the State Treasury Service of Ukraine, the State Fiscal Service of Ukraine.

Keywords: *State Treasury, State Treasury of Ukraine (DKSU), treasury history, treasury policy, treasury system, chamber board, cash execution of budget, subcrime, profit and expense cashier, treasurer, treasury formation in Ukraine, shafar.*

Постановка проблеми. Державне казначейство України створене з метою забезпечення ефективного управління коштами Державного бюджету, підвищення оперативності у здійсненні видатків у межах наявних обсягів фінансових ресурсів у Державному бюджеті і входить до органів виконавчої влади як особливий підрозділ Міністерства фінансів України, що займається виконанням Державного бюджету. Система Державного казначейства України є важливою ланкою в накопиченні інформації щодо всіх бюджетних асигнувань та перерозподілів, що відбуваються в ході виконання бюджетів.

Однак в сучасних умовах бюджетна політика, яка закладається в основу затвердженого бюджету, проводиться недосконало, з відсутністю належного контролю за її впровадженням. В кінцевому результаті це призводить до дестабілізації економіки, численних диспропорцій в господарському житті, які потребують подальшого виправлення в наступному фінансовому році, або ж на протязі більш тривалого періоду.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання розвитку та становлення Державного казначейства розглядалися в публікаціях іноземних науковців: Б.Аллена., Л. Герамфалви, Е. Селігмана, українських науковців: Ю.А.Беляєва, В.В.Боніславського, С.О.Булгакової,

М.В.Гумільовської, О.С.Даневича, О.І.Кіреєва, А.Г.Коломийця,
В.В.Коломиса, В.Н.Костромова, С.М.Копитова, Г.Д.Маковника,
Б.К.Мамакова, Т.Г.Нестеренка, М.Ф.Огданського, Г.О.П'ятаченка,
П.Г.Петрашка.

Мета статті. Метою статті є аналіз становлення та розвиток державного казначейства України.

Виклад основного матеріалу. Традиції Державного казначейства України зародилися ще за часів Київської Русі. Прообразом казначейства можна вважати княжу казну Ярослава Мудрого і його спадкоємців, яка слугувала сховищем матеріальних цінностей князівств. Тут також писалися укази, складалися грамоти, велося поточне листування.

Княжа казна московських великих князів знаходилась у Кремлі, на казенному дворі. Вже до середини п'ятнадцятого століття княжа казна набула значення центрального фінансового відомства.

На початку XVIII століття для вирішення проблемних питань в галузі фінансів була створена камер-колегія, що являла собою прообраз сучасного Міністерства фінансів. Першим президентом камер-колегії був призначений у 1717 році князь Д.М.Голіцин. Петро I ставив перед нею такі завдання, реалізація яких дійсно робила її органом вищого управління та контролю над доходами держави. Зокрема, вона повинна була збирати різного роду інформацію про реальне економічне становище країни. [1]

Одним із перших у світі конституційне визначення державної казни (військової скарбниці) зробив Пилип Орлик (1710-1742) у так званій Бендерській конституції. Статтею 9 цієї конституції передбачалось, що військова скарбниця (генеральний скарб) - то є державний скарб і фінанси у гетьманській державі [1].

Конституцією відокремлювався державний скарб від особистих коштів гетьмана і передавався в розпорядження генерального підскарбія. На цю посаду могла бути обрана лише "людина значна й заслужена, маєтна і добросовісна". Для утримання гетьмана ("на ранг гетьмана", "на

булаву й особу його гетьманську") надавалися рангові маєтності, земельні володіння. Важливі скарбничі справи вирішувались виключно на зборах старшинсько-козацької ради (парламенту).

Ключовим явищем в історії казначейства були роки Запорізької Січі (кінець XV ст. - 1775 р.), коли більшість козаків перебувала на турецькому фронті (неподалік від гирла Дунаю). Тоді й було організовано військовий скарб, до якого надходили доходи від промислової експлуатації рибальських і мисливських угідь, земель і хуторів.

У Московській Русі наприкінці 18 століття стала нагальною необхідністю реформа центральних державних установ. Система особистих доручень, що видавалися у наказах, не сприяла розвитку зацікавленості у державних справах, не викликала бажання працювати над проблемними питаннями суспільства. Крім того, справи, якими займався окремий наказ, були настільки різноманітними та різнохарактерними, що викликало плутанину та уповільнення в їх вирішенні. Тому Петром I приймається рішення щодо створення колегій, які за своїм складом та способами розв'язання справ свого часу були беззаперечно прогресивними управлінськими державними установами. Центральною ідеєю функціонування колегії було колегіальне прийняття як управлінських, так і рішень за результатами обговорення будь-якої справи. [5]

Серед петровських колегій особлива увага приділялася камер-колегії, мануфактур-колегії, берг-колегії та штатс-конторі. Коло їх завдань було окреслене вирішенням найважливіших питань того часу, а саме управлінням фінансами, управлінням справами, пов'язаними з розвитком промисловості, торгівлі та взагалі народного господарства. Власне камер-колегія була покликана вирішувати всі проблемні питання в галузі фінансів, збирати доходи, шукати додаткові джерела надходження грошових коштів в казну держави. Першим президентом камер-колегії був призначений князь Дмитро Михайлович Голіцин у 1717 році. У 1719 році Петром I був підписаний законодавчий акт "Учреждение й регламент

камер-колегии". Регламент мав 26 пунктів і як більшість указів та актів того часу був складений не досить чітко та систематично. [8]

Петро I ставив перед камер-колегією такі задачі, реалізація яких дійсно робила їх органом вищого управління та контролю над усіма доходами держави. Камер-колегія повинна була піклуватися про розвиток економічних сил країни та мала саме безпосереднє відношення до управління державними зборами. У розумінні поставлених перед нею задач (а не способів управління) вона без сумнівів являла собою прообраз сучасного Міністерства фінансів. Власне зацикленість тільки на функціях спостереження за надходженням державних доходів не задовольняла Петра I.

Важливою подією в історії фінансового управління Росії 18 століття стало видання нового регламенту камер-колегії у 1731 році, котрий регулював її діяльність аж до ліквідації в 1785 р. Воно знаменувало відмову уряду від думки організувати державне управління фінансами у вигляді окремої самостійної установи. З двох центральних завдань петровської камер-колегії - володіти інформацією та управляти усіма грошовими доходами держави, друге найважливіше завдання "управляти" було викреслене з кола обов'язків нової камер-колегії.

Все це вказувало на необхідність змін у фінансовому управлінні державою. Наслідком цього стає рішення Катерини II призначити президентом камер-колегії довірену особу імператриці князя Б.А.Куракіна у 1764 році. З цього приводу видається указ, де окреслюються завдання щодо фінансового управління взагалі та камер-колегії зокрема. [10]

Через 30 років після видання другого регламенту стало зрозуміло, що він поставив діяльність камер-колегій у рамки занадто вузькі, що лишили цю діяльність державного значення. Для вищого управління фінансовими справами потрібно було створити особливий орган на принципово нових засадах. Ставилась мета створити не нову колегіальну установу, а довірити управління державними фінансами одній особі. Таким

чином, у процес управління вводилося нове на ті часи міністерське начало.

Для управління всіма питаннями, які раніше входили до компетенції камер-колегії, в губернських містах були створені казенні палати, а для прийому та зберігання грошових коштів, котрі вносились до казни, в кожному обласному місті була створена посада повітового казначея. В офіційному документі "Учреждения о губерниях" казенна палата була представлена як департамент, котрий є злиттям функцій камер-колегії та ревізійно-колегії. До її обов'язків входило:

- збір доходів як у повному обсязі, так і у визначений час;
- доставка зібраних доходів до необхідних місць;
- забезпечення збереженості зібраних доходів;
- складання щорічних реєстрів про доходи кожного повіту губернії;
- доведення всіх відомостей про доходи та витрати губернії до

відома державного казначея.[10]

Крім того, в обов'язки казенної палати входило суворе спостереження за тим, щоб у губерніях з населення не стягувалися будь-які додаткові збори. Повітові казначеї частину казенних коштів залишали місцевим органам, а частину відсилали до комісаріату та адміралтейства. Доходи держави, що залишалися після задоволення штатних видатків, які були створені у 1780 році у Москві та Петербурзі.

Новий устрій без сумніву вніс деякий порядок у діловодство та звітність. Однак упорядкування рахівництва ще не означало покращення фінансового господарства. В цілому задовільний фінансовий стан у державі підтримувався за рахунок періодичної емісії грошових знаків. Сфера управління державними фінансами вимагала змін. Вони відбулися з приходом на трон у 1797 році імператора Павла, за часи правління якого була заснована посада державного казначея (у 1798 році).[5]

На той час фінансове управління у державі здійснювалось казенними палатами і від тепер під наглядом державного казначея. Посада державного казначея реально являла собою ведення правильного

рахівництва, через що її значення не було ясным та зрозумілим навіть вищим урядовцям. Проте імператор Павло надавав їй значимість на рівні Міністра фінансів.

8 вересня 1802 року було видано указ про створення міністерств, котрий започаткував нову еру вищого устрою та управління в Росії. Було прийнято досить прогресивне рішення організувати процес управління на зовсім нових засадах. При цьому поряд з посадою державного казначея була заснована також посада Міністра фінансів.

З її запровадженням відбувся суттєвий перерозподіл обов'язків у фінансовій галузі. Саме до нього фактично перейшли функції вищого управління державними фінансами, в той час як державний казначей, не дивлячись на те значення, яке йому надавав імператор Павло, ще більш чітко визначився як головний рахівник країни. Таким чином, первинна значимість цієї посади була значною мірою втрачена, а зміст певною мірою викривлений.

Казначейство як спеціальний фінансовий орган, що відав касовим виконанням державного бюджету, в Росії було засновано 2.02.1821 року, коли у складі Міністерства фінансів створили департамент Державного казначейства. Головними завданнями Департаменту були:

- контроль за рухом коштів за надходженнями та витратами усіх казначейств;
- здійснення головного рахівництва усіх надходжень та витрат держави. У його віданні перебували місцеві органи - казенні палати. Усі зібрані
- органами казначейства прибутки надходили на єдиний рахунок у Державному банку.[7]

Саме фінансові відносини 18 століття сприяли започаткуванню державного казначейства, яке з плином часу приймало все більш розвинені форми та державну значимість.

Казначейство організовувало стягнення податків, зборів, мита, вело

облік прибутків держави і відпускало кошти на витрати, передбачені державним бюджетом.

Казначейське виконання державного бюджету дало позитивний ефект, тому що така форма роботи забезпечує ощадливе, обов'язково цільове використання коштів державного бюджету. Це, в свою чергу, дало можливість:

- здійснювати державний контроль і оперативно розпоряджатися фінансовими ресурсами держави;
- ефективно їх перерозподіляти і маневрувати державними коштами;
- створювати можливість накопичення ресурсів для реалізації державних програм і зобов'язань.[8]

На час Жовтневої революції 1917 р. департамент Державного казначейства був головним у системі Міністерства фінансів. Він розпоряджався рухом коштів, що надходили до загальних державних доходів, здійснював центральне рахівництво за державними доходами і видатками, а також перевірку фінансових кошторисів усіх міністерств і головних управлінь, складав проект державного розпису доходів і видатків.

Спроби побудувати бюджет України на базі власної державності було зроблено у 1917-1920 рр., коли Центральна Рада намагалася незалежнити фінанси України від фінансів Росії. Повний бюджет було побудовано тільки за часів Гетьманату Павла Скоропадського.[2, с.56] За Гетьманату формування бюджету було завданням Міністерства фінансів і безпосередньо створеної при ньому Бюджетової комісії, до складу якої увійшли представники Міністерства фінансів, державного контролю, зацікавлених відомств і представники науково-економічних кіл. За відсутності нових законів юридичною основою при формуванні бюджету Української держави стало бюджетове право Російської Імперії, що складалося із загальних кошторисних правил і правил про порядок розгляду державного розпису прибутків і видатків та про асигнування зі

скарбу видатків, не передбачених розписом. Зведений бюджет Української держави в ті часи навряд чи можна вважати загальноприйнятним із фінансово-економічної точки зору державним бюджетом. Він був радше зведенням кошторисів за державними прибутками і видатками, мав ознаки виконавчого кошторису. На недосконалість сформованого бюджету вплинули й несприятливі соціально-політичні та фінансово-економічні умови, за яких він складався. Дефіцит бюджету покривався випуском серії білетів державної скарбниці та іншими кредитними операціями. Незважаючи на те, що йому були притаманні риси виконавчого кошторису, він, за словами тодішніх економістів мав "велику близькість до дійсних витрат і виплат до скарбниці". [2, с.58]

З утворенням у 1922 році СРСР було створено єдиний бюджет, до складу якого включались бюджети союзних республік. Казначейство було ліквідовано, оскільки касове виконання державного бюджету здійснював Держбанк СРСР.

З ліквідацією Держбанку СРСР касове виконання Державного бюджету, тобто управління державними коштами, почали здійснювати безліч комерційних банків.

Недосконалість системи виконання Державного бюджету комерційними банками особливо виявлялась у період економічної кризи, спаду виробництва, кризи платежів, що призвело до відсутності коштів на рахунках підприємств, організацій, бюджетних установ. Внаслідок приховування прибутків від оподаткування, порушення комерційними банками нормативів відрахувань від загальнодержавних податків, зборів та обов'язкових платежів між: державним і місцевими бюджетами, які встановлені Верховною Радою України, безпідставного затримання перерахування; комерційними банками доходів бюджету, Державний бюджет недоотримував належні йому кошти.

Облік Державного бюджету здійснювався банківською системою, що не повною мірою задовольняло потреби Міністерства фінансів України в

оперативному управлінні та прогнозуванні Доходів Державного бюджету.

Залишилось неврегульованим і питання виконання видаткової частини Державного бюджету, оскільки до компетенції комерційних банків і Національного банку України не входили функції контроль за виконанням видаткової частини Державного бюджету України та управління наявними коштами.[4]

У різних комерційних банках та Національному банку України було відкрито безліч поточних рахунків бюджетних установ по Держбюджету і позабюджетних коштах, що не давало можливості застосовувати механізм попереднього контролю за витрачанням коштів. Розпорошення коштів по поточних рахунках міністерств, відомств, бюджетних установ та комерційних банків і "блукання" їх по заплутаних каналах системи комерційних банків призвело до того, що мільйони гривень, призначених для виплати заробітної плати, пенсій, фінансування окремих державних програм, своєчасно не надходили до своїх адресатів. За умов гострого дефіциту Державного бюджету України на поточних рахунках бюджетних установ щоденно зберігались значні залишки бюджетних коштів (майже половина їх надходжень).

Таким чином, державна скарбниця, яка за своїм призначенням повинна служити інтересам держави, вирішувати економічні та соціальні питання, не мала чіткої системи використання коштів, управління доходами і видатками Державного бюджету та позабюджетних коштів.

Такий стан організаційної структури фінансової системи не давав змоги забезпечити виконання першочергових завдань, які виникли з переходом на фінансування видатків Державного бюджету України в межах його доходів, а також здійснення системного контролю за проходженням коштів Державного бюджету через банківську систему та ефективного їх використання розпорядниками коштів. За таких умов постали питання ефективного управління фінансами, коштами бюджету, спрямування їх на першочергові соціально-економічні потреби, що

можливо було здійснити тільки шляхом створення нової фінансової структури з відлагодженим механізмом виконання Державного бюджету. І вже в середині 1993 р. при фінансових управліннях та райміськфінвідділах створюються групи з фінансування видатків Державного бюджету, а 27 квітня 1995 р. Указом Президента України створено Державне казначейство України. Постановою Кабінету Міністрів України від 31 липня 1995 р. № 590 затверджено Положення про Державне казначейство України.[6]

Державне казначейство України - центральний орган виконавчої влади - керується у своїй діяльності Конституцією України, законами України, постановами Верховної Ради України, указами і розпорядженнями Президента України, декретами, постановами і розпорядженнями Кабінету Міністрів України, Національного банку України, наказами Міністерства фінансів України, іншими нормативно-правовими актами.

Державне казначейство фінансується за рахунок Державного бюджету України. Державне казначейство України та його територіальні органи є юридичними особами, мають самостійні баланси, рахунки в установах банків.

Державне казначейство України відповідно до вищезазначеного Указу повинно стати тим виконавчим органом влади, яке вирішувало весь комплекс завдань, пов'язаних з касовим виконанням Державного бюджету і бюджетів самоврядування, ефективним управлінням бюджетними коштами. Державне казначейство у своїй діяльності взаємодіє з органами законодавчої та виконавчої влади, національним та комерційними банками України, іншими учасниками бюджетного процесу та фінансовими інститутами.

Створення постійно функціонуючої системи Держказначейства як ефективного інструмента виконання бюджету здійснювалось поетапно і супроводжувалось перерозподілом виконання функцій як між банківською

і фінансовою системою, галузевими міністерствами і відомствами, так і підрозділами центрального апарату Міністерства фінансів, його місцевими фінансовими органами з подальшим зосередженням цих функцій у системі Державного казначейства.

1998 р. - рік завершення переведення на казначейську систему виконання державного бюджету майже всіх міністерств і відомств. Одночасно здійснювалась підготовча робота з переведення на казначейське обслуговування силових міністерств і відомств, що вимагало структурної перебудови у галузевій фінансовій системі. Так, Міністерству оборони України необхідно було скоротити підпорядкованість розпорядників коштів з п'яти ланок до трьох. Ця робота була завершена у 1999 р.

У 1999 р. на казначейське обслуговування переведено позабюджетні кошти бюджетних установ та організацій. Тим самим були створені необхідні передумови для включення цих коштів до Державного бюджету. З 2000 р. позабюджетні кошти розпорядників стали складовою частиною державного бюджету - увійшли до спеціального фонду державного бюджету.

2000-2002 рр. стали для Казначейства України роками оптимізації процесу управління бюджетними ресурсами, шляхом удосконалення функцій з виконання доходної та видаткової частин бюджету.

У 2001 р. прийнято Бюджетний кодекс, в якому вперше на законодавчому рівні було легалізовано казначейське обслуговування бюджетів та розпорядників бюджетних коштів. Крім того, Кодексом прийнята дуже важлива стаття, яка підтверджує його пріоритетність по відношенню до всіх інших законодавчих актів, пов'язаних з бюджетним процесом, та дає можливість органам Держказначейства проводити єдину політику щодо виконання бюджетів (по виконанню вимог, пов'язаних з виконанням бюджетів).

Консолідація у 2000 р. всіх коштів державного бюджету рахунках

Казначейства у Національному банку України дала змогу розпочати виконання однієї з основних функцій Держказначейства - управління загальним залишком грошових ресурсів і створила передумови для розміщення тимчасово вільних коштів на фінансовому ринку. Слід зазначити, що при цьому органи Державного казначейства залишалися клієнтами Національного банку України.

2001 р. став роком зміни статусу Держказначейства: із клієнта банку Казначейство стало учасником Системи електронних платежів Національного банку України. З одного боку це не спричинило зміни структури органів, а з іншого - змінило їх статус. Завдяки тому, що в основу функціонування системи електронних платежів покладено бухгалтерську модель, учасники цієї системи мають можливість здійснювати багатоступеневий контроль за достовірністю даних на всіх стадіях та рівнях, розрахунків, отримувати в автоматизованому режимі щоденну інформацію в форматі бюджету, затвердженого щорічним Законом.

У 2002 р. також розпочався процес запровадження казначейського обслуговування місцевих бюджетів за доходами та перерахуванням міжбюджетних трансфертів. Це дозволяє володіти достовірною інформацією про надходження різних видів доходів та стану бюджетів у режимі реального часу, надавати звітні дані зацікавленим органам з "метою здійснення аналізу та прийняття управлінських рішень, реалізувати на центральному рівні механізм доведення бюджетних коштів до 595 місцевих бюджетів шляхом автоматичного щоденного перерахування міжбюджетних трансфертів за індивідуальними нормативами до кожного місцевого бюджету, а також здійснювати вилучення коштів до державного бюджету з 91 місцевого бюджету. Цим досягається поєднання зацікавленості обласного, міських і районних рівнів влади у надходженні загальнодержавних податків, зборів та своєчасного і в повному обсягу отримання місцевими бюджетами дотацій вирівнювання. Державне

казначейство України, пройшовши у своєму розвитку досить складний і тернистий шлях, досягло значних успіхів. Однак на сьогодні існує ряд важливих питань, які потребують прийняття виважених рішень та впровадження їх у життя.

Відокремлення держави від банківської системи у справі контролю і обліку доходів та платежів має багато переваг:

по-перше, кошти надходять до кінцевого утримувача найкоротшим шляхом. У такій стадії ліквідується навіть можливість щонайменшої їх затримки на рахунках бюджетних установ різного рівня.

по-друге, здійснення щоденного перерахування на державний рахунок податків та зборів дасть можливість негайно їх використовувати, поліпшить управління грошовими потоками.

по-третє, консолідація інформації про стан виконання бюджету на всіх рівнях ієрархічної вертикалі створить підґрунтя для своєчасної, надійної та вичерпної бюджетної звітності, що врешті-решт позитивно вплине на вдосконалення процесу підготовки бюджету. [6]

Таким чином, враховуючи пріоритетність завдань, Державним казначейством України послідовно:

- створено трирівневу організаційну структуру органів Державного казначейства;
- розроблено плани рахунків по виконанню державного, місцевих бюджетів і кошторисів бюджетних установ та фінансову звітність відповідно до Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку та звітності;
- запроваджено казначейську систему обслуговування державного бюджету за видатками, принциповими ознаками якої є:
- відкриття рахунків розпорядниками бюджетних коштів у органах Державного казначейства, тобто органи Державного казначейства на сьогодні можна розглядати по відношенню до існуючої платіжної системи - як системного клієнта банківської сфери, який в свою чергу є банком для

розпорядників та отримувачів коштів державного бюджету;

➤ здійснення видатків шляхом оплати рахунків розпорядників коштів на підставі документів, що підтверджують право їх проведення.[4]

Державне казначейство у своєму розвитку вийшло на той рівень, коли досягнення головної мети його діяльності - управління державними ресурсами - має забезпечити виконання кошторисів видатків, надасть можливість використовувати внутрішні резерви для погашення зовнішніх та внутрішніх боргів, підвищить оборотність наявних коштів. Це можливо за:

➤ наявності чітко продуманої моделі управління державними фінансами;

➤ розробки нової політики бухгалтерського обліку і звітності, результати проведення якої повинні забезпечити прозорість виконання бюджетів по всіх параметрах бюджетного процесу та його учасників, а також сприяти прогресивній формі організації збору та обробки фінансової та статистичної звітності;

➤ чіткому визначенні та розподілі функцій між учасниками бюджетного процесу, особливо між Державним казначейством та Міністерством фінансів, зокрема, по управлінню зовнішніми та внутрішніми боргами;

➤ визначенні міжвідомчих відносин Державного казначейства з органами законодавчої та виконавчої влади, які є відповідальними за здійснення контролю за виконанням державного та місцевих бюджетів;

➤ створенні єдиного комплексу технічних та програмних засобів інформаційної системи Державного казначейства;

➤ здійсненні ефективного контролю за дотриманням вимог законодавчо-нормативних актів по проведенню конкурентних торгів, закупівель, тендерів, пов'язаних із витрачанням бюджетних коштів;

➤ застосуванні механізму контролю за цінами закупівель за рахунок бюджетних коштів на підставі інформації Міністерства економіки,

Державного комітету статистики та інших органів, що відповідають за цінову політику в державі.[9]

Висновки. Органи казначейства мають розв'язувати важливі проблеми проведення державної бюджетної політики, які відповідали б самій логіці здійснюваних в Україні реформ. Результатом еволюційного розвитку Державного казначейства України є поступове формування повнофункціональної системи, що працює за міжнародними стандартами бухгалтерського обліку та звітності, яка би достатньою мірою забезпечувала прозорість виконання бюджету, а також сприяла прогресивній формі організації збору та обробки фінансової та статистичної звітності на основі використання сучасних інформаційних технологій. Це вплине на організаційну структуру центрального апарату та територіальних органів Державного казначейства, а також призведе до зміни їх юридичного статусу.

У сучасних умовах, використовуючи фінансові важелі, держава виконує соціальну функцію забезпечення суспільного добробуту. Фонди фінансових ресурсів, що утворюються державою через посередництво Держказначейства й використовуються для задоволення соціальних потреб, відіграють вирішальну роль у досягненні зазначеної мети. У перехідний період реформування економіки державні фінанси є важливою з'єднувальною ланкою між макроекономічними показниками й конкретними напрямками використання фондів державних фінансових ресурсів для економічного зростання та підвищення рівня життя населення.

Список джерел:

1. Булгакова С. Історія казначейської справи: Навчальний посібник / Світлана Булгакова, Ольга Колодій,; М-во освіти і науки України, Київ. нац. торг.-екон. ун-т. - К.: 2013. - 136 с.
2. Гай - Нижник П.П. Бюджет Української держави за гетьманату Павла Скоропадського //Фінанси України. — 2001. — № 8. — С. 55—59.
3. Галушка Є.О. Казначейська справа: підручник / О.Є. Галушка, О.В. Охрімівський, Я.М. Гончарук. – [2-е вид., доп. та перероб.]. – Львів:

Магнолія 2006, 2012. – 580 с.

4. Державна казначейська служба України – Режим доступу: http://www.google.com.ua/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&ved=0CCkQFjAA&url=http%3A%2F%2Ftreasury.gov.ua%2F&ei=ClyyUNH-JND04Qsb_YDACA&usg=AFQjCNHSUfkTV86YUxgaU83Fhy_Osa9AJw.-
Назва з екрану

5. Макуцький Р.Т. Особливості реформування процедури казначейського обслуговування держбюджету// Актуальні проблеми економіки. - 2008. – №1.-С.56-60.

6. Наказ Міністерства фінансів України „ Про порядок фінансування державного бюджету України Головним управлінням Державного казначейства України” від 22.01.96 № 11

7. Павлюк К.В. Розвиток казначейської системи виконання Державного бюджету// Фінанси України. – 2007.- №5. -С.23-27.

8. Тігова Т., Осипчук Л. Історичні аспекти виникнення та розвитку державного казначейства // Економіка, Фінанси, Право. — 2001. — №2. — С.18—22.

9. Указ Президента України “Про Положення про Державну казначейську службу України” із змінами, внесеними згідно з Указом Президента № 1078/2011 (1078/2011) від 29.11.2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/460/2011>

10. Чечуліна О.О. Передумови створення Державного казначейства України // Вісник Київського державного торговельно-економічного університету. – 1997. – № 3. – С. 29-44. – 0,9 д.а.

Суханова Алла Валеріївна - кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів ім. Л.Л. Тарангул Університету державної фіскальної служби України (м. Ірпінь)

УДК 339.138:368.03

Федина В.В., Кобзар І.А.

ІНТЕРНЕТ – МАРКЕТИНГ В ДІЯЛЬНОСТІ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ

У статті визначено сутність поняття «Інтернет-маркетинг», виокремлено основні його переваги та недоліки, розглянуто місце та роль новітніх інструментів в ньому. Досліджено сучасний стан Інтернет-страхування в Україні та світі і, на підставі проаналізованих даних, зроблено висновки щодо перспектив його подальшого впровадження в діяльності страхових компаній.

Ключові слова: *маркетинг, Інтернет-маркетинг, страхування, Інтернет-страхування, страхова компанія, страховий ринок, інформаційні технології.*

Федина В.В., Кобзарь І.А.

ІНТЕРНЕТ – МАРКЕТИНГ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ

В статье определена сущность понятия «Интернет-маркетинг», выделены основные его преимущества и недостатки, рассмотрены место и роль новейших инструментов в нем. Исследовано современное состояние Интернет-страхования в Украине и мире, и на основании проанализированных данных сделаны выводы относительно перспектив его дальнейшего внедрения в деятельность страховых компаний.

Ключевые слова: *маркетинг, Интернет-маркетинг, страхование, Интернет-страхование, страховая компания, страховой рынок, информационные технологии.*

Fedyna V.V. Kobzar I.A.

INTERNET - MARKETING IN ACTIVITY OF INSURANCE COMPANIES

In the article to analyze of the concept «Internet-marketing», his main advantages and deficiencies are allocated. Place and role of modern tools in

Internet-marketing had been defined. State of the art of Internet-insurance in Ukraine was considered and on the grounds of analyzed data it is made conclusions regarding possible directions of further perfecting of activity of domestic insurance companies.

Keywords: *marketing, Internet-marketing, insurance, insurance company, insurance market, information technology.*

Постановка проблеми. Інтернет докорінно змінює людину, її оточення, впливає на ухвалення рішень, зокрема і в сфері управління ризиками. В найближчому майбутньому впровадження інновацій у процес збуту страхових послуг залишатиметься одним із головних завдань менеджменту страхових компаній. Стрімкий ріст інформаційних технологій відкриває перед Інтернет-страхуванням нові можливості та ставить нові завдання. Насичення традиційних товарних ринків вимагає повсякчасного пошуку нових підходів до споживача.

На сьогоднішній день майже всі компанії, що працюють на свій імідж, мають корпоративний сайт. Потенційним клієнтам набагато зручніше дізнаватися про потрібні їм товари і послуги, сидячи за комп'ютером, ніж дзвонити по телефону, або відвідувати офіс фірми. Кількість послуг, що надаються різноманітними фінансовими установами он-лайн, постійно зростає. Використовуючи досвід банків, що надають своїм клієнтам віддалене обслуговування рахунків за допомогою он-лайн банкінгу, у бік Інтернету все більше починають звертати увагу багато страхових організацій, демонструючи готовність надати послуги он-лайн страхування. Тому, зважаючи на розвиток комунікаційних та інформаційних технологій, все більшої популярності набуває такий вид маркетингу як Інтернет-маркетинг.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженню питання Інтернет-маркетингу приділено значну увагу в працях багатьох вчених, зокрема Литовченко І.Л., Успенського І.В., Хартман Е.А. Дослідженням

проблем використання окремих інструментів Інтернет-маркетингу страховими компаніями розглянуто у працях таких вчених як Залетов О.М., Базилевич В.Д., Гаманкова О.О., Приказюк Н.В., Моташко Т. П. та інші. Незважаючи на велику кількість досліджень, питання використання Інтернет-маркетингу в діяльності страхових компаній потребує подальшого вивчення.

Мета статті. Розкриття сутності поняття «Інтернет-маркетинг» та визначення можливостей, які надає страховикам використання технологій Інтернет-маркетингу.

Виклад основного матеріалу. Маркетинг розуміють як метод управління діяльністю компаній і фірм. Термін «маркетинг» походить від англійського слова «market» - «marketing», що означає «збувати», «продавати продукцію на ринку». У страхуванні це означає реалізовувати страхові продукти (послуги). Існує багато підходів до визначення терміну «страховий маркетинг», але найбільш вживаним є: «маркетинг – комплексний підхід до організації й управління всією діяльністю страхової компанії, направлений на надання таких страхових послуг і в таких розмірах, які відповідають потенційному попиту» [1].

Інтернет-маркетинг – це новий вид маркетингу, що включає традиційні елементи (товар, розподіл, просування, маркетингові дослідження), реалізовані за допомогою мережі Інтернет у дистанційному, інтерактивному режимі, і тому забезпечує можливість прискорення, здешевлення та більш якісного здійснення всіх маркетингових процесів [2].

На нашу думку, більш повним і дозволяє повноцінно зрозуміти основну сутність сучасного Інтернет-маркетингу, є визначення дане В. В. Діком, М. Г. Лужецьким, А. Е. Родіоновим у праці «Електронна комерція», оскільки його автори розцінюють Інтернет-маркетинг як дослідження специфічного ринку (Інтернет ринку): «Інтернет-маркетинг – це комплекс спеціальних методів, які дають змогу власникам web-ресурсів

просунути свій сайт в Інтернеті і розкрутити торгову марку свого підприємства, та за допомогою цього здобути додатковий дохід» [3].

Страхові компанії усвідомлюють, що крім створення хорошого сайту, вкрай важливо домогтися високої його відвідуваності, щоб якомога більше користувачів купували страхові послуги, читали рекламні оголошення, переходили на інші сторінки за посиланнями. Подібні питання вирішують інтернет-маркетологи.

У світовій практиці Інтернет-маркетинг сприймається як цілий комплекс дочірніх галузей, що включають не тільки банерну рекламу, але й методики проведення маркетингових досліджень в Інтернеті, зокрема, вивчення попиту і споживчої аудиторії, освоєння алгоритмів формування та забезпечення високої ефективності рекламних кампаній, способів правильного позиціонування торгової марки на ринку, а також багато іншого.

Інтернет-маркетинг у страхуванні виконує наступні функції:

- презентаційну;
- реалізаційну.

Суть презентаційної функції полягає в тому, що потенційний споживач отримує загальну інформацію про компанію, послуги та продукти, які вона пропонує. Реалізаційна функція впливає з можливості придбання або реалізації страхового продукту компанії в режимі он-лайн [4].

Використання Інтернет-маркетингу у страхуванні має низку переваг для основних суб'єктів страхового ринку – страховиків, а саме, дозволяє охопити споживачів у віддалених географічних регіонах, що забезпечує їм вихід на нові сегменти ринку, не зважаючи на їх фінансові можливості відкриття філій в цих регіонах. Інтернет-маркетинг дозволяє страховику спростити побудову партнерських відносин зі споживачами за рахунок створення більш тісних контактів, ведення діалогів у режимі реального часу, швидкої реакції на запити страхувальників. Ще однією перевагою

для страховика є й те, що проведення рекламних компаній в Інтернеті потребує значно менших витрат ніж в традиційних ЗМІ та дозволяє більш точно охопити цільову аудиторію [5].

Основні переваги використання Інтернету суб'єктами страхового ринку при продажу / купівлі страхового послуг наведено в таблиці 1.

Таблиця 1

Переваги використання Інтернету суб'єктами страхового ринку при продажу / купівлі страхових послуг

Перевага	Сутність
Оформлення страхового поліса на сайті	– онлайн-калькуляція вартості страхового поліса за основними видами страхування; – замовлення та оплата страхового поліса на сайті; – відстеження статусу страхового поліса.
Управління операціями і доступ до статистики взаємодії зі страховою компанією	– перегляд в особистому кабінеті користувача статистики договорів і платежів; – доступ до звітів по страхових виплатах; – подача заяви про настання страхового випадку; – моніторинг статусу врегулювання збитків; – пролонгація договорів страхування в режимі онлайн; – внесення змін до договору страхування; – розірвання договорів страхування та ін.
Організація ефективного зворотного зв'язку з клієнтами страхової компанії	– інтерактивний веб-чат зі страховим консультантом; – заявка на зворотний дзвінок; – розсилка SMS та E-mail-повідомлень зареєстрованим користувачам; – реєстрація скарг клієнтів та ін.
Підтримка маркетингових кампаній	- проведення промо-акцій і маркетингових кампаній; - гео-таргетинг – відображення вмісту сайту залежно від місця розташування користувача; - розширена статистика відвідувань порталу та ін.
Підтримка різних інформаційних блоків	- публікація переліку продуктів і послуг страхової компанії; - новини, опитування, голосування та ін. - відео-матеріали та інтерактивний контент; - зручний механізм пошуку відділень страхової компанії та ін.

Джерело: [5].

До переваг використання Інтернет-маркетингу в діяльності страхових компаній також слід віднести:

- швидкість та беззатратність отримання інформації будь-якого типу в будь-який час доби. Підприємці швидко та легко можуть одержати величезний обсяг інформації про компанії, їхню продукцію, конкурентів,

партнерів тощо, що дозволяє прийняти рішення щодо подальшої діяльності. Маркетологи мають змогу здійснювати постійні пасивні маркетингові дослідження, вивчати цільовий сегмент ринку, цілеспрямовано проводити активні опитування, аналізувати навігацію на веб-сайті та інше;

- зниження рівня впливу на споживача. Споживач не піддається впливу таких емоційних чинників переконання як близьких, родичів та друзів, так само як і роботодавців. Зберігається конфіденційність покупки й одержання інформації;

- оригінальність просування товарів і послуг, бренду компанії. Реклама і рекламні компанії практично не мають ні територіальних, ні часових меж. Велике значення набувають партнерські програми та обмін посиланнями. Кожен контакт і вся аудиторія в Інтернеті максимально прозорі. Дані відслідковуються незалежними лічильниками і доступні для контролю. Не важко з'ясувати, яка реклама має позитивний результат, а яка – ні, та оперативно внести зміни [6].

Разом з тим, Інтернет-маркетинг має певні недоліки, до яких можна віднести:

- збільшення конкуренції. Відсутність кордонів та вихід на світовий віртуальний ринок значно збільшує кількість як споживачів, так і конкурентів. Аналогічно з традиційним бізнесом необхідно конкурувати щодо запропонованих цін та асортименту товарів, часом невиправдано занижуючи перші з метою залучення більшого кола споживачів;

- значних вкладень потребує перше входження в Інтернет-бізнес. Разом з тим воно має свої особливості в умовах України, супроводжується великими різноманітними ризиками з високим рівнем невизначеності, тривалим періодом повернення інвестиційного капіталу;

- цифрова природа інформації та інформаційних продуктів, які легко копіювати [6].

В світовій практиці страхові продукти через Інтернет реалізуються і

безпосередньо на сайті страхової компанії, і через страхових посередників, як прямих, так і альтернативних (банки, автосалони, туристичні фірми, тощо). Зокрема через спеціальний Інтернет-портал страхової компанії, фірми-партнери мають можливість оперативно оформити страховий поліс для клієнта, а також забезпечити передачу даних про укладення договору в інформаційну систему страхової компанії. Така процедура є нескладною. Так, для оформлення поліса співробітник партнерської фірми за допомогою звичайного Інтернет-браузера переходить на портал страхової компанії та вибирає потрібний страховий продукт і послідовно вводить всі необхідні дані про клієнта, або вибирає необхідні параметри, що пропонуються системою.

Слід зазначити, що для оформлення поліса за різними страховими продуктами використовуються різні форми введення даних. При цьому можна запропонувати механізм реєстрації партнерів, що дозволяє відкрити їм доступ лише до тих продуктів, на продаж яких вони мають доступ. Тим самим страхова компанія може формувати різні умови для страхових продуктів, для різних партнерів, відстежувати і аналізувати обсяги продажів по кожному з них [9].

Інтернет технології, безсумнівно, відкрили нову сторінку для розвитку страхового шахрайства, проте їх використання також дозволяє пришвидшити перевірку отриманих від клієнта даних із різних джерел та баз даних.

Окремі гравці інформаційного та страхового ринку, такі як ІІ (Insurance Initiatives Limited) та LexisNexis почали взаємодію із великими розробниками програмного забезпечення задля отримання єдиного програмного продукту та бази даних, що можна імплементувати до технологій он-лайн продажів страхових компаній та брокерів. Такий продукт дозволить отримувати повну інформацію щодо клієнта в реальному часі. Така перевірка дозволить гравцям страхового ринку відсіяти потенціальних шахраїв, які вже вимагали від страхових компаній

відшкодування неіснуючих збитків або навмисно їх завдали. Окремим функціоналом даного рішення є більш швидке формування тарифних політик для сумлінних клієнтів та розрахунок додаткових премій і бонусів для них.

Системи самообслуговування також створюють певний персоналізований он-лайн слід, котрий може бути використаний страховими компаніями та брокерами для використання та дослідження окремих клієнтських даних.

Ці дані дозволяють пропонувати індивідуальні страхові рішення, додаткові опції до вже існуючих договорів та формувати сталий набір клієнтських вимог до функціонування он-лайн систем [10].

Світова практика виокремлює два види Інтернет-страхування: on-line та off-line. Суть «On-line страхування» полягає в тому, що продаж страхових послуг відбувається повністю в режимі он-лайн, починаючи від запиту на котирування або розрахунку вартості на Web-калькуляторі, продовжуючи заповненням заяви на страхування в захищеному режимі, оплатою по кредитній карті і закінчуючи кур'єрською доставкою документів або роздрукуванням страхового сертифіката з сайту компанії.

Система «On-line страхування» може виконувати практично повний цикл продажу у віртуальному режимі. У цьому випадку страхувальник може наочно і не побачитися із своїм страховиком або його представником. Але у вітчизняній практиці, як правило, клієнт отримує документ на паперовому носії (страховий поліс) через кур'єра [8].

У випадку «Off-line страхування» клієнт може отримати на сайті страхової компанії чи її представника інформацію про страхові продукти, що пропонуються, про умови укладання договору, але оформити документи, здійснити оплату та отримати поліс потрібно в реальному офісі страхової компанії[5].

В Європі лідерами продажів через Інтернет вважаються Німеччина,

Франція, Великобританія та Італія. У цих країнах частка прямих продажів через мережу перевищила 4% всього обсягу страхового ринку. Річні темпи зростання он-лайн страхування в Європі досягають 70% [7]. Найбільша частка дистанційних продажів послуг зі страхування життя (через Інтернет, електронну пошту, колл-центри тощо) – в Ірландії (21 %), Нідерландах (11 %) та Великій Британії.

З кожним роком Інтернет все більше проникає в життя світового суспільства та його фінансову систему(рис.1).



Рис.1.Учасники цифрової економіки в світі протягом 2000-2017 рр., млрд.чол. Джерело: [7].

Суттєвим поштовхом щодо використання світової мережі для пошуку страхової інформації стало створення сайтів порівняння цін, що дають можливість потенційним клієнтам на основі стандартного набору критеріїв отримати доступ до пропозицій багатьох страховиків-партнерів в режимі реального часу.

Усіх користувачів мережі Інтернет можна розглядати як потенційних споживачів, що користуються даним каналом просування продукції щоденно в режимі цілодобового доступу. Як показали дослідження, проведені Swiss Re, адміністративні витрати з укладання договору страхування каналами дистрибуції прямого збуту при безпосередньому

контакті становлять по 19 дол. США на угоду, при використанні телефону – до 8 дол. США на угоду, за допомогою Інтернету – до 0,5 дол. США на угоду (або за іншими підрахунками вартість страхового продукту при придбанні за допомогою Інтернету знижується в середньому на 20-25%) [11].

Для вітчизняного страхового ринку форма реалізації страхових продуктів за допомогою Інтернет-мережі є відносно новим інструментом реклами страхових послуг і каналом продажу страхових полісів.

На сучасному етапі розвитку інформаційних технологій швидкими темпами зростає популярність соціальних мереж. За результатами дослідження провідних українських аналітичних фірм (GFK Ukraine, InMind, Bigmir) найбільш популярною соціальною мережею в Україні був "ВКонтакте" — близько 24163 947 українців мали аккаунти у цій мережі, що складало 67% зареєстрованих в соціальних мережах; у соціальній мережі "Facebook" кількість українських користувачів склала 2010720 українців [8].

Така тенденція вимагає від страховиків активного використання цього інструменту в маркетинговій діяльності, що надасть можливість безпосередньої та ненав'язливої взаємодії зі споживачами з метою покращення іміджу компанії.

В таблиці 2 розглянуто найпопулярніші соціальні мережі, які використовують провідні страхові компанії для реклами своїх товарів та послуг.

Більшість страховиків представлені в 1-2 соціальних мережах, лідерами з використання цього каналу є страхові компанії «Оранта» та «Провідна», які представлені в 3 соціальних мережах одночасно.

З 2012 року ряд страхових компаній (АХА Страхування, АСКА, ОРАНТА, ІНГО Україна, Альфа Страхування, ТАС, Універсальна) у зв'язку з пошуком нових малозатратних каналів збуту своїх продуктів, почали реалізацію страхових продуктів через Інтернет, удосконаливши

свій продаж в режимі он-лайн. Але основною проблемою в цьому питанні все ж таки залишається низька обізнаність споживачів щодо можливостей використання Інтернет - каналу в повній мірі, а також низький рівень довіри споживача до Інтернет продажів.

Таблиця 2

Використання інструментів Інтернет-маркетингу страховими компаніями України

Страхова компанія	Кількість запитів за місяць у пошуковій системі «Яндекс»	Сторінка в пошуковій системі «Google» на запит «страхова компанія»	Продаж страхових полісів через Інтернет	Заява про страховий випадок через Інтернет	Консультація онлайн	Сторінки в соціальних мережах
Аха страхування	655	1	-	+	+	Twitter
UNIQA	632	1	-	-	-	Facebook, ВКонтакте
Провідна	15315	1	-	-	+	Facebook, ВКонтакте, Twitter
Альфа стархування	301	5	+	-	-	Facebook
Українська страхова група	116	1	-	+	-	Facebook, ВКонтакте
Інго Україна	133	9	+	+	+	Facebook
Нафтогазстрах	37	4	-	-	-	Facebook, Twitter
Оранта	17469	1	+	-	+	Facebook, ВКонтакте, Twitter
ТАС СГ	113	3	+	-	+	Facebook
Інгосстрах	90	5	-	-	-	-

Джерело:[8].

Висновки. Отже, високий рівень конкуренції на страховому ринку, економічний спад в країні, вибагливість споживачів, низький рівень купівельної спроможності населення, науково технічний прогрес людства — усе це ті чинники, що спонукають страхові компанії України впроваджувати інновації у своїй діяльності. При цьому страховий

Інтернет-маркетинг відіграє роль так званого інструменту інноваційної діяльності.

До основних переваг використання Інтернет-маркетингу страховими компаніями у своїй діяльності, слід віднести зручність, інтерактивність, інформативність, скорочення витрат страховиків та залучення широкого кола платоспроможних клієнтів, що свідчить про значну перспективність використання Інтернет-маркетингу в активізації діяльності страховиків в сучасних умовах. Використання Інтернету як каналу просування, продажу та інформування є безперечно основою існування страхової справи майбутнього.

Список джерел:

1. Налукова Н. І. Теоретико-прагматичні аспекти визначення сутності страхового менеджменту //Світ фінансів. – 2017. – №. 1. – С. 139-149.
2. Ляшенко Г. П. Інтернет-маркетинг та його інструменти / Г. П. Ляшенко, Р. В. Моткалюк // Науковий вісник Національного університету державної податкової служби України (економіка, право). - 2013. - № 3. - С. 59-65. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvnudpsu_2013_3_9
3. Дик В.В. Электронная коммерция/В. В. Дик, М. Г. Лужецкий, А.Э. Родионов. – М.: Московская финансово-промышленная академия, 2005. – 376 с.
4. Приказюк М.,Моташко Т. Роль Інтернету в реалізації страхових послуг/М.Приказюк., М.Моташко//Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія «Економіка». – 2014. - №3. – С.45-52.
5. Дадико Г.Д. Маркетингові інновації як актуальний напрям розвитку страхового ринку України в сучасних умовах/Г.Д. Дадико//Інвестиції: практика та досвід. Серія «Економічна наука». – 2016. - №5. – С.59-63.
6. Кузнецова Н. Інтернет-маркетинг в Україні: проблеми та перспективи [Електронний ресурс] / Н. Кузнецова / Вісник київського національного університету імені Т.Г. Шевченка – Київ. – 2014. Режим доступу до ресурсу: http://bulletin-econom.univ.kiev.ua/articles/2014/137/16_137.pdf
7. Полчанов А. Ю. Особливості розвитку страхування в умовах поширення Інтернету/А.Ю. Полчанов//Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія «Економічні науки». – 2016. - №1. – С. 256-260.
8. Башинська І.О. Маркетингові комунікації підприємства у

соціальних мережах // Економічні науки. Серія "Економіка та менеджмент". — 2016 — Вип. 9 (34).— Ч. 1 — С. 36—41.

9. Пікус Р., Заколюдажний В. Інноваційний розвиток страхової діяльності як основа підвищення її ефективності/Р. Пікус, В. Заколюдажний//Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія «Економіка». – 2016. - № 3(168). – С. 72-80.

10. Тлуста Г. Зарубіжний досвід функціонування та розвитку Інтернет-страхування /Г. Тлуста//Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія «Економіка». – 2015. - №3. – С. 55-62.

11. Свешнікова К.Т., Тюлін А.С. Перспективи розвитку Інтернет-страхування в Україні/К.Т. Свешнікова, А.С. Тюлін//Всеукраїнський науково-виробничий журнал «Інноваційна економіка». Серія «Фінансово-кредитна і грошова політика». – 2013. - №5. – С.264-268.

12. Кужелєв М.О. Стратегические вызовы системе коммерческого страхования Украины/ М.О. Кужелєв, О.А. Шакура // Актуальні проблеми економічного розвитку: зовнішньоекономічні, виробничі та екологічні аспекти: зб. наук. праць / ДонДУУ. – Донецьк: ДонДУУ, 2014. – Т. XV. – С. 30-41.

13. Kuzheliev M.O. Insurance Services Market Development: International Experience And Ukrainian Reality/ М.О. Kuzheliev, O.S. Sokyрко// Актуальні проблеми економіки. – 2015. – № 9. – С. 365-371.

14. Кужелєв М.О. Фінансова стійкість страхових компаній в умовах динамічного зовнішнього середовища / М.О. Кужелєв, М.О. Житар // Збірник наукових праць учених та аспірантів «Економічний вісник університету», Переяслав-Хмельницький, 2016., № 29/1 – С. 287-294.

***Федина Віта Віталіївна** – старший викладач кафедри фінансових ринків Університету державної фіскальної служби України (м. Ірпінь).*

***Кобзар Інна Анатоліївна** – здобувач вищої освіти Навчально-наукового інституту фінансів, банківської справи Університету державної фіскальної служби України (м. Ірпінь).*

**СТАТТІ РЕКОМЕНДОВАНО ДО ДРУКУ НАСТУПНИМИ
РЕЦЕНЗЕНТАМИ**

<i>№ з/п</i>	<i>П.І.Б автора</i>	<i>Назва статті</i>	<i>П.І.Б. рецензента</i>
1.	Вергелюк Ю.Ю., Бур І.С., Кобзар І.А.	Інвестиційний потенціал регіонів України	Воронкова О.М.
2.	Грушева А.А.	Підготовка управлінських кадрів у системі економічної освіти	Халецька А.А.
3.	Качур А.В.	Концептуальні підходи до визначення сутності, рівнів і факторів формування конкурентоспроможності національної економіки	Белінська Я.В.
4.	Клименко Д.Б., Підсосонна Я.Г.	Впровадження макропруденційної політики в Україні	Береславська О.І.
5.	Коляда О.В., Федорчук О.С.	Моделювання макроекономічних передумов залучення прямих іноземних інвестицій в контексті економічного розвитку України	Белінська Я.В.
6.	Крук В.В., Федорчук О.С.	Аналіз ефективності залучення та використання прямих іноземних інвестицій в Україні	Белінська Я.В.
7.	Мовчун С. В.	Про координаційне забезпечення проектно-орієнтованого управління розвитком об'єднаних територіальних громад в Україні	Онишко С.В.
8.	Одінцов М.М., Одінцова Т.М.	Роль інноваційного потенціалу в економічному розвитку регіону з урахуванням податкового навантаження	Швабій К.І.
9.	Поддєрьогін А.М., Вівсяна І.В.	Фінансовий менеджмент капіталу	Кужелев М.О.
10.	Поддєрьогін А.М., Чорна Н. М.	Методичні підходи до оцінки фінансового стану підприємства: вітчизняний та зарубіжний досвід	Ріппа С.П.
11.	Радченко О.Д.	Підтримка аграрного сектору через механізми пільгового	Кужелев М.О.

		кредитування	
12.	Romanenko V. Tonkovyd A.	Tax risk management system and evaluation of a tax risk management quality	Ріппа С.П.
13.	Ружинська Н. О.	Методичні аспекти аналізу виконання державного бюджету України	Коваленко Ю.М.
14.	Сосновська О.О.	Синтез методологічних підходів як основа пізнання сутності економічної безпеки підприємства	Кужелєв М.О.
15.	Суханова А.В.	Основні передумови створення казначейської системи виконання бюджетів в Україні	Мельник В.М.
16.	Федина В.В., Кобзар І.А.	Інтернет – маркетинг в діяльності страхових компаній	Воронкова О.М.