

ПРИДНІПРОВСЬКА ДЕРЖАВНА АКАДЕМІЯ БУДІВНИЦТВА ТА
АРХІТЕКТУРИ

Економічний простір

Збірник наукових праць
(www.eprostir.dp.ua)

№ 115

Дніпропетровськ
ПДАБА
2016

УДК 336
ББК 65.01
Е 45

Друкується відповідно рішення Вченої Ради
Придніпровської державної академії будівництва та архітектури.
(Протокол №5 від 22.11.2016 р.)

Свідоцтво про Державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації 279/3
видано Міністерством юстиції України 17.05.07р.

Науковий збірник «Економічний простір» включено до спеціалізованого
Переліку ВАК України з економіки (Наказ МОНУ №1081 від 29.09.2014р.)

Збірник включений до міжнародних наукометричних баз даних
INDEX COPERNICUS – з жовтня 2012р. :

http://journals.indexcopernicus.com/+_p3843.3.html

Российский индекс научного цитирования (РИНЦ) – з грудня 2013р.:

http://elibrary.ru/title_about.asp?id=41282

GOOGLE SCHOLAR – з червня 2016 р.:

<https://scholar.google.com.ua/citations?user=sLRr06MAAAAJ&hl=ru>

Головний редактор:

доктор економічних наук, професор Орловська Юлія Валеріївна.

Редакційна колегія:

д.е.н. Іванов С.В.,

д.т.н, заслужений діяч науки

д.е.н. Коломицева О.В.,

і техніки України Большаков В.І.,

д.е.н. Тараненко І.В.,

д.е.н. Божанова В.Ю.,

д.е.н. Поповиченко І.В.,

д.е.н. Вакульчик О.М.,

д.е.н. Стукало Н.В.,

д.е.н. Верхоглядова Н.І.,

д.е.н. Уманець Т.В.,

д.е.н. Дубницький В.І.,

д.е.н. Чимшит С.І.,

д.е.н. Задоя А.О.,

д.е.н. Чужиков В.І.,

д.е.н. Залунін В.Ф.,

д.е.н. Шейнфілде М.

ISSN 2224-6282

ISSNe 2224-6290

Е 45 Економічний простір: Збірник наукових праць. – №115. –
Дніпропетровськ: ПДАБА, 2016. – 250 с.

В збірнику розглядаються сучасні проблеми просторових економічних систем, сталого екологізберезуючого розвитку економіки, інноваційних процесів макро і мікрорівня, кластерних форм організації бізнесу, ресурсозбереження, фінансових та інвестиційних аспектів економічного зростання, ефективності регуляційних дій органів державного управління та місцевого самоврядування.

Окремої уваги в збірнику набувають питання підвищення якості освітянських функцій вищих навчальних закладів, ролі освіти в постіндустріальному суспільстві.

Для студентів, аспірантів, науковців, викладачів, представників органів державного управління та місцевого самоврядування.

УДК 336

ББК 65.01

© ПДАБА, оформлення, 2016

ЗМІСТ

**МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА І ЗМІНИ
ГЕОЕКОНОМІЧНОГО ПРОСТОРУ**

<i>Донченко О.О., к.е.н., Кам'янецька О.В., к.е.н.</i> ЗМІНИ ОБОРОННИХ БЮДЖЕТІВ ЄВРОПЕЙСЬКИХ КРАЇН В УМОВАХ ЗАГОСТРЕННЯ ГЕОПОЛІТИЧНИХ РИЗИКІВ.....	5
<i>Михайленко О.Г.</i> ГЕННО-МОДИФІКОВАНА І ОРГАНІЧНА ПРОДУКЦІЯ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА: АНАЛІЗ СВІТОВИХ ТЕНДЕНЦІЙ У ВИРОБНИЦТВІ, ТОРГІВЛІ ТА СПОЖИВАННІ.....	18
<i>Панкова А.Ю., к.е.н., Вайноська Г.С.</i> АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ЩОДО ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ ДО ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ.....	32
<i>Чала В.С., к.е.н., Квактун О.О., к.е.н., Вовк М.С., к.е.н.</i> ЕКОНОМІЧНА ПОЛІТИКА РЕВІТАЛІЗАЦІЇ МІСТ В СХІДНІЙ ТА ЦЕНТРАЛЬНІЙ ЄВРОПІ: ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНИЙ КОНТЕКСТ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ	41
<i>Юшко І.О.</i> ЧИННИКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ БАНКІВ В УМОВАХ ЗАПРОВАДЖЕННЯ МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТІВ «БАЗЕЛЬ-III»	56

**ПРОБЛЕМИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ТА
РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ**

<i>Савицька О. І., Волік К. В.</i> ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ ЯК ФАКТОР ЗРОСТАННЯ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ.....	69
<i>Сибірцев В.В.</i> МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ОРГАНІЗАЦІЇ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ РЕГІОНАЛЬНОГО РИНКУ ПРАЦІ	79
<i>Станасюк Н.В., к.е.н.</i> ІНТЕГРАЛЬНЕ ОЦІНЮВАННЯ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНІВ.....	91

**ФІНАНСИ, ПОДАТКОВА СИСТЕМА ТА
ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ**

<i>Андрейченко О.А.</i> НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСУВАННЯ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ.....	99
<i>Герасимова І.Ю., к.е.н.</i> УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РИЗИКАМИ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ З МЕТОЮ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ.....	112
<i>Піскунова Н.О.</i> ФОРМАЛІЗАЦІЯ ЗМІСТУ ТА СТРУКТУРИ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ГРОШОВИМИ ПОТОКАМИ.....	126
<i>Цуркан І.М., к.е.н.</i> ФІНАНСОВІ ПОТОКИ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ: СУТНІСТЬ, ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ.....	137
<i>Штефан, Н. М., к.т.н.</i> УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ ОПОДАТКУВАННЯ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ – ОДИН З НАПРЯМІВ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТІЙКОСТІ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ.....	151

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА ТА ПРОСТОРОВО - КЛАСТЕРНИЙ БІЗНЕС

<i>Ватченко О.Б. к.е.н., Шатоха В.О.</i> ОЦІНКА ЙМОВІРНОСТІ БАНКРУТСТВА НА ПРОМИСЛОВОМУ ПІДПРИЄМСТВІ.....	163
<i>Вечеров В.Т., д.т.н., Черчата А.О., к.е.н.</i> НАУКОВИЙ ПІДХІД ДО ФОРМУВАННЯ ДЕФІНІЦІЇ «ЛОГІСТИКА».....	173
<i>Demchuk N., Dr.of Econ.Sc., Stepanov D.</i> SYSTEM OF FINANCIAL- ECONOMIC SECURITY OF ENTERPRISES.....	180
<i>Гвоздеї Н.І., к.е.н., Бержанір І.А., к.е.н.</i> МОДИФІКАЦІЯ МЕХАНІЗМІВ БЮДЖЕТНОГО ПЛАНУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	190
<i>Кофанов О. Є., Зозульов О. В., к.е.н.</i> НАУКОВО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ РОЗРОБЛЕННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ СТАРТАП-ПРОЕКТІВ НА ПРОМИСЛОВОМУ РИНКУ.....	202
<i>Крутова А.С., д.е.н., Тарасова Т.О., к.е.н.</i> ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ РЕЗЕРВАМИ ЯК ДЖЕРЕЛАМИ ПОКРИТТЯ РИЗИКІВ.....	212

СТАЛИЙ РОЗВИТОК, ЕКОЛОГІЧНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ ТА АЛЬТЕРНАТИВНА ЕНЕРГЕТИКА

<i>Буряк В.В.</i> КЛАСИФІКАЦІЯ ІНДИКАТОРІВ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОГО МІСТА ТА ЙОГО ОЦІНКА В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ.....	225
<i>Смирнов С.О., доктор фіз.-мат. наук, Левкович О.В., Циновнік А.Є.</i> ЕКОНОМІЧНА ТА МАРКЕТИНГОВА ЕФЕКТИВНІСТЬ ПРОВАДЖЕННЯ ЕНЕРГОЗБЕРІГАЮЧИХ ТЕХНОЛОГІЙ.....	236

ВІДГУКИ, РЕЦЕНЗУВАННЯ

<i>Рецензія на підручник.....</i>	245
-----------------------------------	-----

МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА І ЗМІНИ ГЕОЕКОНОМІЧНОГО ПРОСТОРУ

УДК 339.727.22:335

ЗМІНИ ОБОРОННИХ БЮДЖЕТІВ ЄВРОПЕЙСЬКИХ КРАЇН В УМОВАХ ЗАГОСТРЕННЯ ГЕОПОЛІТИЧНИХ РИЗИКІВ

Донченко О.О., к.е.н.

Кам'янецька О.В., к.е.н.

Київський національний торговельно-економічний університет

В статті досліджено особливості змін в оборонних бюджетах європейських країн за умов загострення геополітичних ризиків. Визначено, що на сучасному етапі для ОПК України характерні наступні особливості функціонування: оскільки протягом останнього десятиліття внутрішнє замовлення на оновлення військової техніки було на низькому рівні, виробничі потужності ОПК переорієнтувалися на експорт; з початку 2014 р. ситуація в секторі ОПК кардинально трансформувалася; в українського ОПК з'явилась критична необхідність у проведенні імпортозаміщення, а також у розробках нових зразків військової техніки, що може послужити імпульсом до розвитку високотехнологічних розробок у найближчій перспективі. Досліджено, що в країнах Північної і Центральної Європи, за деяким винятком, спостерігається тенденція до збільшення військових витрат, тоді як для країн Західної Європи характерно їх скорочення або збереження на колишньому рівні. Зростання витрат на оборону в 2015-2016 рр. було передбачено в бюджетах Норвегії, Румунії, Словаччини та Чехії, а в Данії і Фінляндії спостерігається їх скорочення. Бельгія і Швейцарія є єдиними нескандинавськими країнами Західної Європи, для яких характерне очевидне зростання військових витрат в реальному вираженні.

Ключові слова: оборонно-промисловий комплекс, озброєння, експорт, геополітичні загрози, виробнича кооперація, бюджет

УДК 339.727.22:335

CHANGES IN DEFENSE BUDGETS OF EUROPEAN COUNTRIES UNDER CONDITIONS OF GEOPOLITICAL RISKS ESCALATING

Donchenko O., PhD in Economics

Kamianetska O., PhD in Economics

Kiev National University of Trade and Economics

The peculiarities of the changes in the defense budgets of European countries that occur under conditions of aggravation of geopolitical risks have been investigated in the article. The authors have proved that Ukrainian defense complex could be characterized by some specificities of functioning. First of all, since the last decade

internal demand to upgrade military equipment was low, the production capacities of defense complex have shifted to export. Since the beginning of 2014 the situation in the defense industry sector has radically transformed. So a critical need for import substitution and development of new models of military equipment, which can serve as an impetus to the development of high technology in the near future, has recently appeared. The authors have discovered that countries of Northern and Central Europe (with some exceptions) have been shown the tendency of military spending increase, while countries of Western Europe have been mostly characterized by reducing or maintaining the same level of military spending. Norway, Romania, Slovakia and the Czech Republic have increased their military budgets; meanwhile Denmark and Finland have reduced them. Belgium and Switzerland are the only non-Scandinavian countries in Western Europe, which have been demonstrating the obvious increasing of military spending in real terms.

Keywords: defense-industry complex, weapons, export, geopolitical threats, production cooperation, budget

Актуальність проблеми. Оборонно-промисловий комплекс (ОПК) України є досить потужною і високотехнологічною галуззю економіки України, при тому що протягом останнього десятиліття український ОПК працював переважно на зовнішній ринок через відсутність фінансування внутрішнього попиту. Результатом відсутності стратегічного планування чинників посилення обороноспроможності українського війська та відповідної політики у секторі ОПК стало фактичне роззброєння армії та значна залежність ОПК та суміжних галузей від кооперації з РФ. В умовах розгортання збройного конфлікту на Сході із залученням російського ОПК до підтримки терористичних утворень ДНР та ЛНР керівництво України поступово трансформує політику щодо розвитку ОПК: скасовано українсько-російські програми виробничої кооперації у секторі ОПК, збільшено фінансування як армії в цілому, так і розробки та виробництва озброєння, амуніції, військової техніки, тощо. Разом з тим спостерігається невизначеність позицій влади щодо напрямків реформування та моделі функціонування сфери ОПК України, яка в умовах військової загрози та відмови з боку західних партнерів надати летальну зброю стає визначальною у підтриманні національної безпеки та збереження державного суверенітету.

Аналіз останніх наукових досліджень. Дослідження проблеми переозброєння країн на сьогодні є вкрай актуальним. Постійні

геополітичні зміни та загострення напруженості в світі ставлять питання розвитку ОПК не тільки перед урядами країн, але й науковцями та практиками. Серед них суттєвий внесок в дослідження зазначених питань зробили такі діячі, як В. Бардак, М. Сунгуровський, С. Згурець, П. Скурський, А. Шевцов, Р. Боднарчук, В. Буренок, В. Горбулін, О. Свергунов та інші. Однак ця проблематика потребує постійного моніторингу та додаткового комплексного дослідження, що зумовило мету даної роботи.

Мета статті: дослідити зміни в підході до формування оборонних бюджетів різних країн під впливом загострення геополітичних загроз. стан та тенденції розвитку світового ринку озброєнь та вплив на нього діяльності транснаціональних корпорацій.

Викладення основного матеріалу дослідження. Поставки озброєння та військової техніки на зовнішні ринки упродовж останніх двох з половиною десятиліть сприяли не тільки притоку валютної виручки в Україну, а й збереженню та технологічному розвитку сектору ОПК і машинобудування. Постачання зброї та військової техніки є основною статтею валютного доходу у війсьній сфері, разом з тим важливими для України є надання послуг та здійснення робіт з ремонту та модернізації військової техніки та цільової «Програми розвитку промисловості України на період до 2017 року», яка передбачає, що саме підприємства ОПК, враховуючи їх високий науковий і технологічний потенціал, найближчим часом мають стати осередками розвитку високотехнологічної конкурентоспроможної продукції цивільного профілю, частка якої складе 70-75% загального обсягу виробництва ОПК. Велике значення має державне стимулювання розвитку широкої кооперації вітчизняних виробництв такої продукції з високотехнологічними фірмами і альянсами з-за кордону – США, Європи, Японії [3].

На сучасному етапі ОПК України характерні наступні особливості функціонування:

1. Оскільки протягом останнього десятиліття внутрішнє замовлення на оновлення військової техніки було на низькому рівні, виробничі потужності ОПК переорієнтувалися на експорт. Враховуючи, що експорт військової продукції монополізований державою, угоди по експорту зброї та військової техніки укладаються між зовнішнім партнером та одним з державних посередників, який має право експорту

відповідної продукції, і відповідно державний посередник розміщує замовлення на підприємствах ОПК. Важливим аспектом такої схеми роботи є те, що «спецекспортери» продають зброю та військову техніку за цінами близькими до ринкових (звісно, враховуючи особливості ринку, на якому часто продається застаріла техніка у моральному і технологічному розумінні), у той час як підприємства-виробники військової техніки отримують плату, що майже прирівнюється до реальних витрат на виробництво такої техніки та зброї, проведення відповідних робіт. В результаті основними бенефіціарами від експорту зброї та техніки були і в цілому залишаються державні «спецекспортери», які на свій розсуд розпоряджаються заробленими коштами.

2. Навіть в умовах хронічного недофінансування певним зразкам техніки, що виробляється в Україні, вдалося зберегти провідні позиції на світових ринках, що пов'язано з отриманням зовнішніх замовлень, які давали можливість керівництву підприємств не зупиняти роботи з удосконалення та розвитку продукції, підвищення її конкурентоспроможності.

3. З початку 2014 р. ситуація у виробничому секторі ОПК кардинально трансформувалася. Серед основних факторів слід зазначити наступні:

- через воєнні дії суттєво зросло державне замовлення, в першу чергу, на сухопутну військову броньовану техніку та її ремонт, амуніцію тощо;

- відбувся розрив економічних зв'язків з РФ, припинено експорт товарів військового та подвійного призначення до РФ та імпорту звідти;

- має місце тенденція до зменшення нових зовнішніх оборонних замовлень в результаті зменшення довіри зовнішніх партнерів до українських виробників через загрозу неналежного виконання своїх зобов'язань, ризиків воєнного протистояння.

В результаті дії цих факторів різко зросла роль ОПК для економіки України: підприємства сектору акумулюють значні фінансові ресурси та є джерелом ресурсів для суміжних виробництв.

4. У українського ОПК з'явилась критична необхідність в проведенні імпортозаміщення, а також у розробках нових зразків військової техніки, що може послужити імпульсом до розвитку високотехнологічних розробок ОВТ у найближчій перспективі. Вже зараз два українські підприємства

ОПК - «Артем» та «Радонікс» - вступили в кооперацію в рамках програми створення власної нової версії ПВО ракети «повітря-повітря». Крім того, «Укроборонпром» налагоджує самостійний випуск необхідних складових, які досі постачалися з Росії. Наразі вже 30% номенклатурних найменувань підприємства «Укроборонпрому» виробляють власними потужностями [1].

Таким чином, Україна має досить потужний потенціал з виробництва різноманітної військової техніки, приладів, окремих вузлів та амуніції. Разом з тим, з огляду на масштабні завдання з підвищення обороноспроможності війська, постає питання щодо завантаження потужностей ОПК в умовах недостатнього фінансування закупки військової техніки для потреб оборони України та закриття ринку РФ. Особливо гостро стоїть проблема для підприємств, що спеціалізуються на виробництві окремих вузлів та деталей на експорт (звісно, в першу чергу до РФ), оскільки перспективи поставки на нові ринки такої продукції виглядають на даний час проблематично. Не менш важливим є розвиток імпортозаміщення та налагодження виробництва зброї і техніки, що традиційно в Україні не вироблялась [1,3].

Україна уклала двосторонні договори про військово-технічне співробітництво (ВТС) та взаємну охорону інформації із значною кількістю країн НАТО та має більш ніж 15-річний досвід ВТС з країнами-членами НАТО і ЄС. У травні 2015 р. уряд припинив дію угоди про військово-технічне співробітництво з Росією від 26 травня 1993 р. У зв'язку з припиненням співпраці у сфері ОПК з Росією, Україна потребує диверсифікації іноземних джерел постачань оборонних технологій і озброєнь для вирішення потреб переозброєння та підвищення обороноздатності ЗСУ. Збільшення державного оборонного замовлення надає можливість Україні брати участь у створенні спільних виробництв і багатонаціональних проектів із західними партнерами. При цьому необхідною умовою для нарощування ВТС та залучення передових оборонних технологій є забезпечення базових умов, що включають: захист прав інвесторів, інтелектуальної власності, акціонування та реструктуризацію значної частини підприємств ОПК тощо [1].

В умовах згортання ВТС з Росією Україна налаштована активізувати військово-політичне та військово-технічне співробітництва з країнами НАТО та ЄС, третіми країнами. Проте на сьогодні рівень

зростання ВТС з іноземними партнерами з ЄС та НАТО, третіх країн (в першу чергу за рахунок нових проектів) поки що недостатній. Основні причини включають: низький рівень довіри іноземних партнерів до українських виробників та політичної ситуації в країні в цілому; недосконале законодавство про ВТС в Україні (не визначені умови для інвесторів та гарантії); недостатня робота посольств щодо пошуку та залучення іноземних інвесторів, просування української продукції на світових ринках тощо. Стримує розвиток ВТС також блокування стратегічними партнерами поставок летальної зброї і сучасних військових технологій в Україну [3].

На сучасному етапі ОПК є критично важливим для країни як з точки зору підтримання національної безпеки, так і сприяння інноваційному розвитку економіки в цілому. У зв'язку з цим реформування роботи ОПК є невідкладним завданням національного порядку денного. Станом на сьогодні сектор ОПК перебуває у стані ситуативної адаптації до зовнішніх та внутрішніх викликів. З огляду на це, робота галузі є неефективною та не використовує потенціал, що зберігся від радянських часів. Україна має досить значні потужності ОПК, які можуть забезпечувати виробництво високотехнологічної та сучасної зброї [5].

Конфлікт на Україні підштовхнув більшість країн Європи до серйозного перегляду потенційних загроз і військових стратегій. Зіткнувшись з кризою, Організація Північноатлантичного договору (НАТО), зокрема, розробила План дій щодо забезпечення готовності, який включає створення нових сил швидкого реагування для відповіді на будь-який потенційний військовий конфлікт в східноєвропейських державах-членах НАТО і безперервна ротаційна присутність сил НАТО на навчаннях в Прибалтиці. У свою чергу Росія, яка давно розглядає розширення НАТО в негативному світлі, в останній Військовій доктрині переглянула рівень загрози з боку Північноатлантичного блоку в бік підвищення. Росія прагне продовжувати реалізацію своєї програми переозброєння, незважаючи на важке економічне становище, викликане падінням цін на нафту і західними санкціями [4].

Сприйняття зростаючої потенційної загрози з боку Росії призвело до розробки планів зі збільшення військових витрат у багатьох межуючих з нею європейських країнах – як країни, що входять, так і не

входять в НАТО, - де дії Росії викликають найбільшу тривогу. У більшості випадків зростання військових витрат найбільш чітко простежується в планах на 2015р. та наступні періоди. Однак, хоча країни Західної Європи, розташовані далеко від кордонів з Росією, продовжують засуджувати її політику і підтримувати введені санкції, а також всупереч неодноразовому заклику НАТО до своїх членів витратити не менше 2% свого валового внутрішнього продукту (ВВП) на оборонні витрати, до теперішнього часу ситуація в більшості країн субрегіону мало змінилася: у наявності стагнація або зниження військових витрат. Заходи жорсткої економії, покликані скоротити бюджетний дефіцит, очевидно, як і раніше надають домінуючий вплив на рівень як військових, так і інших урядових витра [4].

Україна оголосила про масштабне збільшення військових витрат в 2015 р. у зв'язку з конфліктом на сході країни. У 2015 р. сукупні витрати на «Оборону і безпеку» склали 86 млрд. гривень (4 млрд. дол.), з яких:

- 40 млрд гривень (2 млрд. дол.) було витрачено на утримання регулярних збройних сил у порівнянні з 15 млрд. гривень в 2014 р.;
- 7 млрд гривень (325 млн. дол.) - на Національну гвардію в порівнянні з 1.5 млрд. гривень (126 млн. дол.) в 2014 р.;
- 6 млрд. гривень (279 млн. дол.) - на державні гарантії української оборонної промисловості, зокрема, державному концерну «Укроборонпром» [4].

Наявної інформації недостатньо, щоб встановити прогнозований показник військових витрат згідно з визначенням SIPRI, але, незважаючи на 14%-ву інфляцію, цей показник для регулярних збройних сил збільшився в реальному вираженні більш ніж удвічі.

Якщо у 2015 р. від всього бюджету країни було виділено на оборонні потреби 8,3%, то у 2016 на 0,4% більше [8, 9].

Ефективність українських військових витрат серйозно знижується внаслідок системної корупції, яка включає:

- закупівлю низькоякісного обладнання за завищеними цінами в обмін на хабарі;
- витяг високопоставленими військовими чиновниками особистої вигоди з продажу за зниженими цінами обладнання і землі;
- використання офіцерами в своїх інтересах військового майна і персоналу;

- виплату хабарів для проходження акредитації військовими академіями, отримання бажаних призначень або ухилення від військової служби за призовом [4].

Відбулися зміни і у військових витратах Російської Федерації. Початковий бюджет на 2015 р припускав значне збільшення військових витрат до 4,2 трлн руб. (69 млрд. дол.) із запланованим на 2016-2017 рр. зниженням до 3.9-4 трлн. руб. (64-65 млрд. дол.). З урахуванням прогнозованих темпів інфляції реальне зростання оборонного бюджету в 2015 р. склало 22%, а в 2017р. - приблизно 5%. На початку 2015р. російське уряд розробив новий варіант бюджету, в якому були скорочені витрати по більшості статтях [4, 5].

Криза на Україні стала причиною додаткових витрат на державні закупівлі через необхідність негайно вкладати кошти в вітчизняне виробництво бойової техніки і комплектуючих, які раніше Росія закуповувала або планувала закупити в Україні або західних постачальників, обмежених санкціями, введеними ЄС, США і низкою інших західних країн.

В бюджеті на 2016 рік передбачається скорочення видатків за бюджетною статтею «Національна оборона» на 225 414,7 млн рублів по відношенню до 2015 року. По відношенню до обсягу ВВП витрати розділу «Національна оборона» складають в 2016 році 3,7%. Бюджетні асигнування в 2016 році по розділу «Національна оборона» заплановані в обсязі 2886,1979 млн рублів. Обсяг бюджетних асигнувань в 2016 році зменшиться за рахунок зменшення бюджетних асигнувань на:

- Поточне утримання Збройних Сил Російської Федерації в обсязі 56 044,6 млн. рублів;

- Здійснення бюджетних інвестицій в об'єкти спеціального і військового призначення Міноборони Росії в обсязі 104 549,3 млн. рублів [6].

Польща є однією з суміжних з Росією країн, які демонструють тенденцію до збільшення військових витрат внаслідок української кризи. Судячи з нинішнього бюджету, в 2015 р. Польща, перевищила рекомендований НАТО рівень оборонних витрат в 2% від національного ВВП [4].

У бюджеті на 2015 р. було збільшення оборонних витрат на 20% в номінальному і близько 19% в реальному вираженні.

Бюджет Міністерства оборони Польщі на 2015 р. досяг 38 млрд. злотих (10.8 млрд. дол.), або близько 2.1% ВВП, який повинен скласти 1807 млрд. злотих згідно з доповіддю Міжнародного валютного фонду «Перспективи розвитку світової економіки». Це істотне зростання в порівнянні з 31.8 млрд. злотих (10.1 млрд. дол.). Бюджет на 2015 г. включає 13.8 млрд. злотих, або близько 34%, на капітальні витрати, що відповідає цільовому показнику частки капітальних витрат в загальному обсязі військового фінансування на весь період здійснення програми модернізації в 2013-2022 рр. [4].

Незважаючи на збереження позаблокового статусу, Швеція після остаточного закінчення холодної війни встановила більш тісні зв'язки з НАТО. Український криза змусила Стокгольм переглянути свою оборонну політику. Ключовим завданням збройних сил країни знову стала територіальна оборона, а не ведення військових дій за кордоном [4].

Комісія з питань оборони Риксдага рекомендувала збільшити річний військовий бюджет на 5.5 млн шведських крон (840 млн. дол.), або приблизно на 12%, до кінця наступного періоду оборонного планування, який почнеться в 2015 р. [4].

Збільшення військових витрат на 1 млрд. крон до 2017 року було заплановано раніше. Основними напрямками витрачання додаткових коштів стануть:

- збільшення числа закуповуваних бойових літаків JAS Gripen-E з 60 до 70 од. і їх оснащення ракетами великої дальності класу «повітря-земля»;
- придбання чотирьох нових тактичних транспортних літаків;
- збільшення числа підводних човнів з чотирьох до п'яти, включаючи розробку двох човнів нового класу;
- удосконалення семи надводних бойових кораблів шведського флоту;
- зміцнення берегової оборони, особливо на острові Готланд за допомогою нової проти корабельної ракетної системи;
- додавання другого батальйону протиповітряної оборони до нової системи ППО середньої дальності, запланованої раніше оборони.

Збільшення бюджету за підсумками півріччя означало, що в 2014 р військові витрати Швеції зросли на 5.9% в реальному вираженні. Однак ця цифра, як і раніше на 2.5% нижче за рівень 2005 року і на 15% нижче

рівня 2000 р. Навіть при рекомендованому Комісією з оборони збільшенні бюджету військові витрати Швеції в 2017 р. в реальному вираженні будуть нижче рівня 2000р. При цьому головнокомандувач шведськими збройними силами Сверкер Йорансон стверджував в січні 2015 року, що рівень фінансування, запропонований Комісією з оборони, недостатній для реалізації розроблених нею заходів щодо посилення військового потенціалу країни [4].

У посилення військової готовності і бойових можливостей Швеції у 2016-2020 роках буде інвестовано більш, ніж \$2,1 млрд. У шведських збройних силах розраховують, що витрати на оборону зростуть приблизно до 3% ВВП, в порівнянні з 1,5% у 2015 році.

Естонія, Латвія і Литва відносяться до найменших країн - членам НАТО за чисельністю населення, розміром ВВП і військових витрат. Однак в силу свого географічного положення та спільної з Росією історії вони протягом довгого часу намагаються позиціонувати себе в якості активних членів альянсу в тій мірі, в якій їм це дозволяють їх можливості. Події на Україні, а також численні інциденти за участю російських військ посилили давні страхи перед набагато більшим сусідом.

Всі три країни помітно збільшили свої військові витрати напередодні приєднання до НАТО в 2004 та наступні роки, але були змушені різко їх скоротити в період після глобальної економічної та фінансової кризи. В останні два-три роки оборонні бюджети прибалтійських країн знову вирости, чому безпосередньо сприяла українська криза [5, 6].

Бюджети на 2015 р демонструють подальше зростання військових витрат у всіх трьох країнах: на 7.3% - в Естонії, 14.9% - в Латвії і найсуттєвіше - на 50% - в Литві, вказуючи на певну ступінь конвергентності між прибалтійськими державами. Литва, Латвія й Естонія мають намір збільшити витрати на озброєння і військову техніку втричі – до \$670 мільйонів – до 2018 року [4].

Державний бюджет Литви на 2016 рік затверджено з рекордними асигнуваннями на військові цілі в розмірі 1,48% від ВВП порівняно з 1,11% роком раніше. Таким чином, за три роки плановані оборонні витрати країни зростуть в 1,8 рази.

Бюджет армії Латвії в наступному році запланований в розмірі 1,7% від внутрішнього валового продукту держави. Таким чином, на збройні

сили передбачається витратити 449 млн. євро. В цьому році армійський бюджет склав 367,86 млн. євро, що становить 1,41% від ВВП, на 2017р. планується підняти цей показник до 1,7% від ВВП.

Естонія вже досягла стандарту для країн НАТО по військовим витратам, а Литва та Латвія домовилися збільшити військові витрати, щоб досягти мети в 2% військових витрат від ВВП країн до 2018 року[6].

До 2020 року загальний оборонний бюджет трьох прибалтійських республік досягне \$ 2,1 млрд. (Рис. 2)

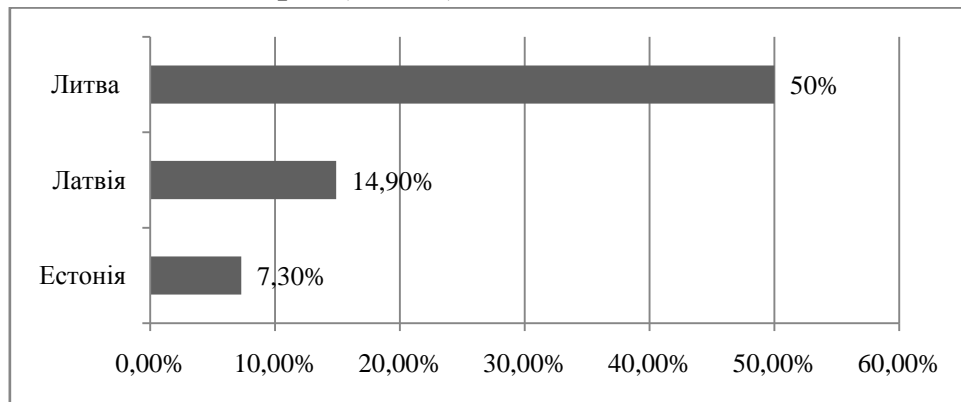


Рис. 2. Зміни у військових витратах країн Прибалтики, 2015р.(%)

Джерело: [6]

Незважаючи на рішучий осуд російських дій на Україні і колективно прийняті у відповідь заходи НАТО в сфері оборонної політики, країни Західної Європи утримуються від серйозних змін в бюджетах і планах за військовими витратами, особливо ті з них, хто і до того витрачав на оборону великі кошти. Основний оборонний бюджет Франції - без урахування пенсій і змісту жандармерії - залишився в номінальному вираженні колишнім (з невеликим зменшенням витрат в реальному вираженні), зберігшись в 2015 р на рівні 31.4 млрд. євро (33.2 млрд. дол.) відповідно до Закону про військове планування (Loi de Programmation Militaire). Оборонний бюджет Німеччини на 2015р. незначно скоротився відповідно до раніше оголошеними планами в рамках прийнятих Німеччиною заходів жорсткої економії. Така ж ситуація спостерігається і в Італії. Великобританія не оголосила про будь-які зміни щодо невеликих скорочень чинного оборонного бюджету в 2015-2016 рр., які також є частиною довгострокових заходів жорсткої економії.

Відповідно до довідки, підготовленої Королівським інститутом об'єднаних служб з дослідження міжнародних питань оборони і безпеки (RUSI), скорочення означають, що британські військові витрати впадуть нижче 2% від ВВП вперше з часів Другої світової війни. Поточні плани

Великобританії на період після 2015-2016 рр. допускають збільшення щорічних витрат на придбання військової техніки на 1%, в той час як інша частина оборонного бюджету залишиться незмінною реальному вираженні. Відповідно до довідки RUSI до 2020р. військові витрати знизяться приблизно до 1.5% національного ВВП [4].

В цілому, в країнах Північної і Центральної Європи, за деяким винятком, спостерігається тенденція на збільшення військових витрат, тоді як для країн Західної Європи характерно їх скорочення або збереження на колишньому рівні. Зростання витрат на оборону в 2015 р передбачений в бюджетах Норвегії, Румунії, Словаччини та Чехії, а в Данії, і, що досить несподівано, Фінляндії спостерігається їх скорочення. Бельгія і Швейцарія є єдиними нескандинавської країнами Західної Європи, для яких характерний очевидне зростання військових витрат в реальному вираженні.

Висновки. На основі проведеного в статті дослідження слід зазначити неоднозначність реакції європейських країн на зростання потенційних геополітичних загроз. З одного боку країни визнають необхідність збільшення асигнувань в оборонний комплекс. З іншого – наслідки економічної кризи та загальне зниження темпів економічного зростання в європейських країнах змушує уряди обережно ставитись до збільшення фінансування оборонного комплексу за рахунок соціального сектору. Таким чином, подальше дослідження проблематики фінансування ОПК країн світу має актуальність, оскільки певним чином віддзеркалює їх відношення до можливості подальшої ескалації військового конфлікту на Україні.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Національний інститут стратегічних досліджень: «Можливості оборонно-промислового комплексу України в системі національної безпеки». Аналітична записка [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/251/>
2. Клименко І. Український ОПК в очікуванні реформування: стан та перспективи/ І.Клименко, В.Ємець, С.Таран// «Нова Україна інститут стратегічних досліджень».-2015.-с.3-5
3. Слободяник С.П. Український оборонно-промисловий комплекс у системі міжнародних економічних зв'язків /С.П. Слободяник// Проблеми підвищення ефективності інфраструктури : зб. наук. Пр..-2014.-№38.-с. 97

4. Ежегодник СИПРИ 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.sipri.org/sites/default/files/SIPRI_YEARBOOK_2015_RUS.pdf
5. Військові витрати Росії в 2016 році будуть скорочені на 225 млрд рублів/Військова панорама [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://wartime.org.ua/21348-vyskov-vitrati-rosyi-v-2016-roc-budut-skorochen-na-225-mlrd-rublv.html>
6. Тенденції в міжнародних поставках зброї, 2015/ СИПРИ інформаційний бюлетень лютий 2016р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://books.sipri.org/files/FS/SIPRIFS1602.pdf>
7. S.2828 - Ukraine Freedom Support Act of 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.congress.gov/bill/113th-congress/senate-bill/2828>
8. H.R.5094 - STAND for Ukraine Act [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.congress.gov/bill/114th-congress/house-bill/5094>

УДК: 346.7:339

**ГЕННО-МОДИФІКОВАНА І ОРГАНІЧНА ПРОДУКЦІЯ
СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА: АНАЛІЗ СВІТОВИХ ТЕНДЕНЦІЙ
У ВИРОБНИЦТВІ, ТОРГІВЛІ ТА СПОЖИВАННІ****Михайленко О.Г.***Дніпропетровський національний університет ім. О.Гончара*

В статті піднімається питання, яке протягом останніх десятиліть є дискусійним для світового наукового співтовариства. Застосування генної інженерії у виробництві продуктів харчування має серед дослідників як своїх прихильників, так і супротивників. Висока урожайність ГМ культур і захищеність від різних видів втрат – вагомий аргумент на користь широкого розповсюдження такого методу, тому що нестача продовольства у світі стає гострою проблемою. Але міжнародний обмін сільськогосподарською продукцією, як проміжна стадія між виробництвом і споживанням, має свої вимоги. Так, країни з високою культурою споживання вважають пріоритетними продукти, вирощені органічними методами, і захищають свої ринки належним рівнем вимог до стандартизації і сертифікації сільськогосподарського імпорту. Автор у результаті дослідження наукових джерел та офіційних статистичних даних приходиться до обґрунтованого висновку, що органічні методи господарювання в змозі забезпечити населення якісною сільськогосподарською продукцією, не завдаючи шкоди екосистемам, тоді як безпека споживання трансгенних продуктів досі не доведена, і довгострокове використання технологій із застосуванням генної інженерії може загрожувати людству та екології новими серйозними проблемами. Тому, основним принципом державної політики в сфері виробництва та споживання сільськогосподарських продуктів повинна бути пріоритетність збереження здоров'я людини й охорони навколишнього середовища, а не отримання економічних переваг.

Ключові слова: сільське господарство, сільськогосподарська продукція, генно-модифіковані культури, органічна продукція, навколишнє середовище, світовий ринок

UDC 346.7:339

**GENETICALLY MODIFIED AND ORGANIC AGRICULTURAL
PRODUCTS: ANALYSIS OF WORLD TRENDS IN PRODUCTION,
TRADE AND CONSUMPTION****Mihaylenko O.***Dnepropetrovsk National University named after Olea Gonchar*

The article raises an issue that has been debatable during recent decades in the global scientific community. The implementation of genetic engineering in food production has its supporters as well as opponents among scholars. High yield GM crops and protection from various types of losses is a significant background for the dissemination

© Михайленко О.Г., 2016

of this method, because the lack of food in the world becomes a serious problem. But the international exchange of agricultural products, as an intermediary between production and consumption, has its own requirements. Thus, countries with high culture of consumption consider organically grown products as a priority and protect their markets with appropriate level of requirements for standardization and certification of agricultural imports. As a consequence of the scientific sources and official statistics research the author has come to a reasonable conclusion that organic methods of management are able to provide the population with high-quality agricultural products without harming ecosystems, while safety consumption of transgenic foods has not been proven and long-term use of technology with the use of genetic engineering could threaten humanity and ecology with new serious problems. Therefore, the basic principle of state policy in the sphere of production and consumption of agricultural products should be the priority of preserving human health and environmental protection and not receiving economic benefits.

Keywords: agriculture, agricultural products, genetically modified crops, organic products, environment, global market.

Актуальність проблеми. Сільське господарство стикається з серйозними проблемами - все більше зростає напруга у сфері постачання продуктів харчування в світі, у збереженні родючості орних земель і біологічного різноманіття, що обумовлено швидким зростанням населення, новими складними завданнями у зв'язку зі зміною клімату і виснаженням біоресурсів. Біотехнології стають все більш дієвим інструментом у цій боротьбі і можуть сприяти підвищенню рівня життя бідних верств населення, однак думки вчених про безпеку генетично модифікованих організмів розходяться. Деякі дослідники вважають, що генно-модифіковані організми нешкідливі, та на даний час такі ствердження наукою не доведені, щоб робити певні висновки. На думку інших, трансгенна продукція є джерелом біологічних і екологічних ризиків для людства, тварин і навколишнього середовища в цілому, і не можна відкидати загрозу потенційних віддалених ризиків виробництва та споживання генетично модифікованих продуктів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченню питань розвитку генної інженерії та використання генетично модифікованих організмів для виробництва сільськогосподарських продуктів присвячували свої праці багато вчених, вітчизняних та зарубіжних, а саме: Б.Б. Баласинович, Ю. Ярошевська, Г.О. Бірти, Р. Гірак, Т.В. Дрянних, Т. М. Димань, Б. Левенко, П. Х. Пономарьова, І. Поліщук,

О.І. Ситнік, К. Джеймс, Т. Джослінг, Т. Лібберт, Д. Самнер та інші. Їх роботи слугували фундаментальною базою для даного дослідження.

Незважаючи на значну кількість наукових публікацій, переваги та недоліки виробництва трансгенної сільськогосподарської продукції потребують подальших досліджень.

Мета даної роботи: на підставі наукового та статистичного матеріалів дослідити сучасний стан і напрямки розвитку ринку генно-модифікованої та органічної сільськогосподарської продукції, а також проаналізувати, як виробництво та торгівля даною продукцією впливає на розв'язання економічних, екологічних та соціальних проблем сьогодення.

Викладення основного матеріалу дослідження. Широке застосування в сільському господарстві сучасних методів біотехнології, і в першу чергу генної інженерії, сьогодні сприяє збільшенню обсягів виробництва продовольства. Крім того, вирощування генно-модифікованих рослин з новими привнесеними ознаками (стійкість до гербіцидів, шкідників, хвороб, нестачі вологи, засолення та кислотності ґрунту, кліматичних стресів) вигідно і економічно, оскільки вимагає менших ресурсів палива, агрохімікатів і трудовитрат, ніж для традиційних та органічних рослин. Тому площі ГМ сільськогосподарської продукції в світі за останні 15 років зросли більш ніж в 100 разів, а для деяких культур (соя, кукурудза, ріпак, бавовна) частка ГМО в структурі їх світового виробництва стала переважаючою.

Згідно даних FAOSTAT, FiBL & IFOAM, у 2015 р. 95,5% (4705,52 млн. га) займають землі, котрі обробляються за традиційним типом землекористування, 3,51% (179,7 млн. га) – землі для вирощування ГМ продукції та 0,99% (43,7 млн. га) – органічне землекористування [1; 2, с. 26; 3]. Площа сільськогосподарських земель, що використовуються для вирощування генно-модифікованих культур, щорічно зростає, починаючи з 1996 р. (1,7 млн. га) і до 2015 р. (179,7 млн. га), та є значно більшою, ніж площа під органічними культурами. З 2000 р. по 2015 р. площа ГМ культур збільшилась майже на 136 млн га, а площа під органічними культурами тільки на 29,4 млн га (рис. 1). У 2015 р. 18 мільйонів фермерів посадили біотехнологічні культури в 28 країнах, причому зайняті під них площі зросли на 0,9 млн га (1 %) в країнах, що розвиваються, тоді як в розвинених країнах зменшилися на 3 % (2,7 млн га).

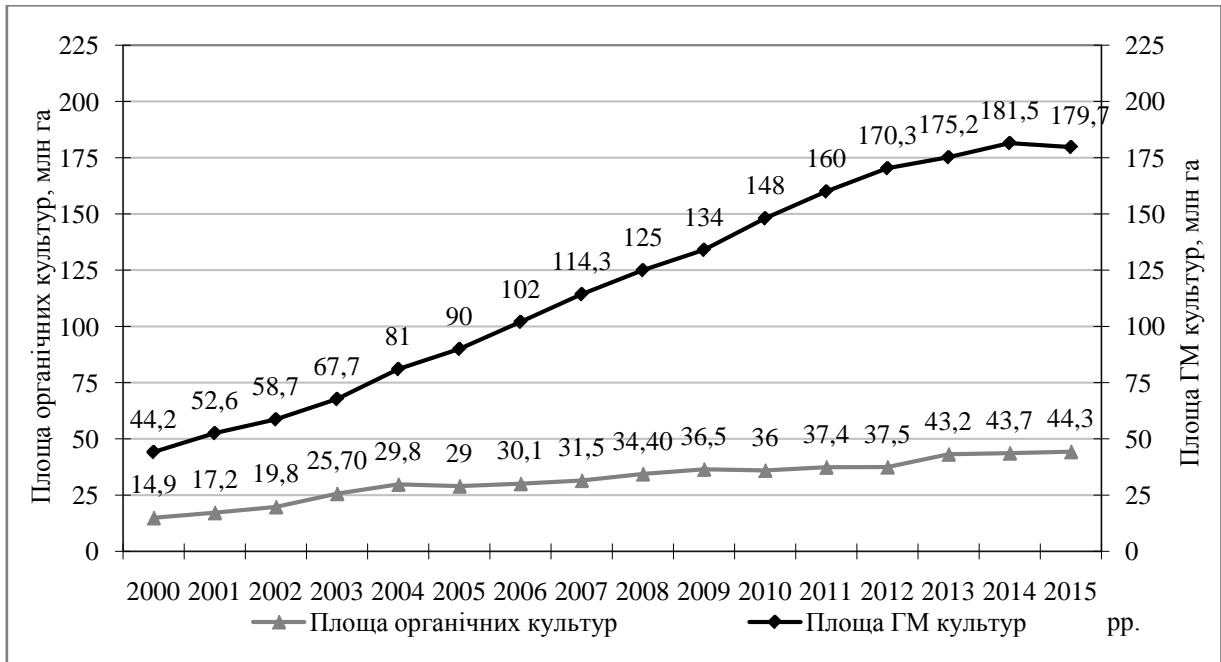


Рис. 1. Площа сільськогосподарських угідь для виробництва генно-модифікованої та органічної продукції, га

Джерело: Складено автором за даними [3,4]

Це пов'язано зі збільшенням посадок сої в Бразилії та Аргентині, а також бавовняних посадок в Пакистані, М'янмі та Судані. Таким чином, більше половини світових посівних площ генетично модифікованої продукції (54 %, що еквівалентно 97,1 млн га) припадає на країни, що розвиваються [3].

Посівні площі різного роду генетично-модифікованих культур, особливо сої, бавовни, кукурудзи та ріпаку, невпинно зростають з кожним роком. На підставі даних обстеження USDA з 2004 по 2016 р., посівні площі під НТ соєвими бобами зросли на 9 %, НТ кукурудзою – 69%, НТ бавовною – 29%, Вт-протеїн кукурудзою – 46 %, Вт-протеїн бавовною – 38 %, (НТ – стійкий до гербіцидів; Вт-протеїн – стійкі до комах-шкідників) [5].

Наведемо дані за 2015 р. (світовий обсяг) по сої, бавовні, кукурудзі та ріпаку з зазначенням відсотка площ, використаних під вирощування біотехнологічними методами: соя – 83 % (92,1 млн га з 111 млн га), бавовна – 75 % (24 млн га з 32 млн га), кукурудза – 29 % (53,6 млн га з 185 млн га), ріпак – 24 % (8,5 млн га з 36 млн га).

Із загальної площі посівів даних культур у світі, що становить приблизно 364 млн га, близько 179,7 млн га, тобто приблизно 49%, були біотехнологічними (рис. 2).

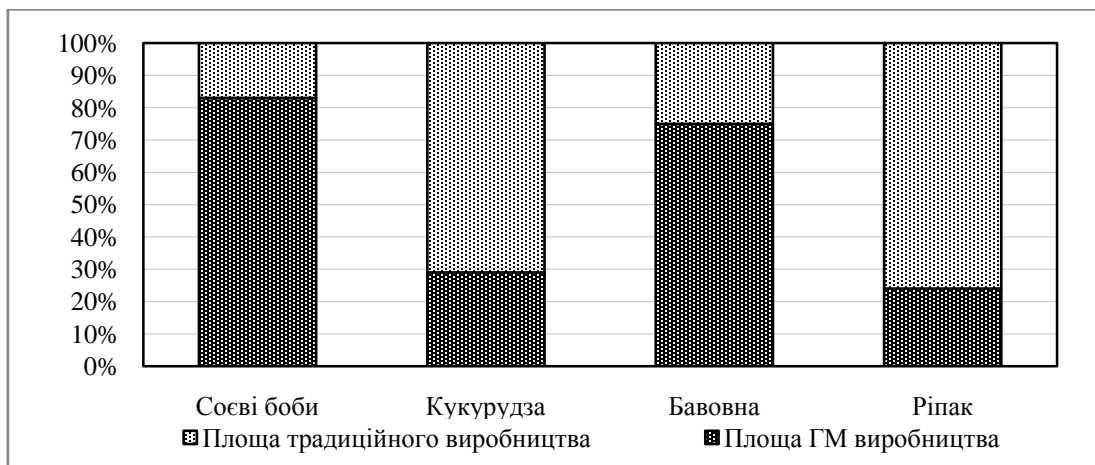


Рис. 2. Співвідношення генетично модифікованих та традиційних посівів у 2015 р., %

Джерело: [3]

У 2015 р. загальна вартість генно-модифікованих культур у світі була 15,3 млрд. дол, що складає 20% від світового ринку рослинництва та 35 % від світового ринку насіння. З 15,3 млрд дол вартості генно-модифікованих культур 72 % (10,9 млрд. дол.) припадає на розвинуті країни і 28% (4,4 млрд дол.) на країни, що розвиваються [3].

Перші трансгенні продукти розробила американська корпорація Monsanto. Нині ця компанія контролює 80% світового ринку виробництва ГМО. Основними виробниками генетично модифікованої продукції є транснаціональні компанії, які мають свої представництва в багатьох країнах світу, – AgrEvo, Aventis, Novartis, DuPont та ін. [6].

Країнами-лідерами за кількістю вирощуваної генно-модифікованої сільськогосподарської продукції є США – 38 % (70,9 млн га), Бразилія – 28 % (44,2 млн га) та Аргентина - 14% (24,5 млн га). Інші країни значно відстають - це Індія, Канада, Китай, Парагвай, Пакистан, Південна Африка, Уругвай, Болівія, Філіппіни, Австралія (рис. 3).

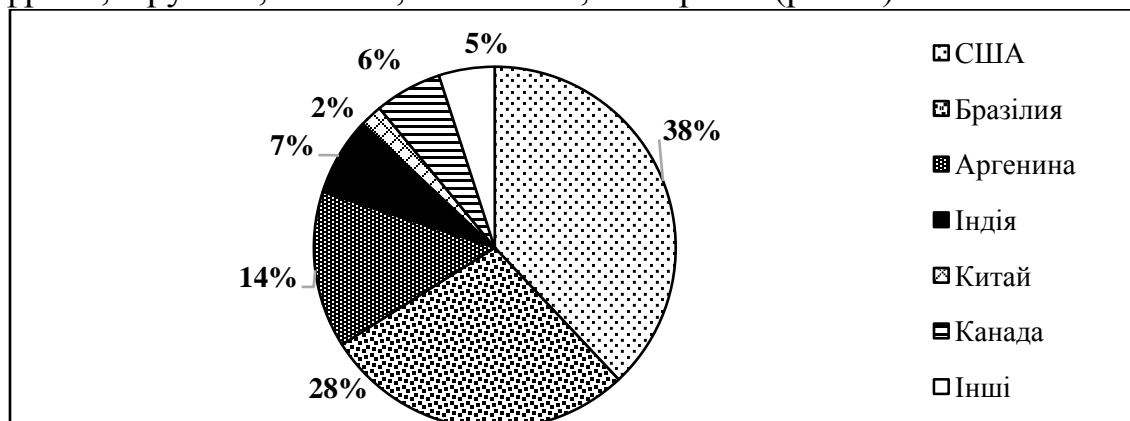


Рис. 3. Частка країн світу у виробництві ГМ сільськогосподарської продукції в 2015 році, %

Джерело: [3]

Основні виробники ГМ продукції є і основними експортерами цих товарів на світовий ринок.

Наприклад, Аргентина експортує ГМ кукурудзу в Азію, Північну Африканську Республіку та Північну Америку, 90% від загального об'єму експорту кукурудзи Аргентини припадає саме на генетично-модифіковану. Канада експортує ГМ кукурудзу до США, Іспанії, Єгипту, Ісландії та Гонконгу, майже вся експортована Канадою кукурудза є генетично-модифікованою (85%).

Не можна не помітити той факт, що основними імпортерами такої продукції являються ті ж країни. Аргентина імпортує з Бразилії бавовну, 100% імпорту бавовни являється генетично-модифікованим. Канада імпортує зі Сполучених Штатів ГМ кукурудзу та сою, їх частка в загальному імпорті кукурудзи та сої Канади складає 95-100%. Австралія купує у США та Канади зерно, ГМ бавовну та ріпак, частка такого імпорту становить 100 та 56% відповідно [3,7].

Шкідливість ГМО для людини наукою не доведена, щоб робити певні висновки. Однак не можна відкидати питання про потенційні віддалені ризики від вживання генетично модифікованих продуктів та їх вплив на навколишнє середовище.

Існують дані, що ГМ продукти можуть пригнічувати імунітет, викликати порушення функціонування організму, такі як алергічні реакції і метаболічні розлади, обумовлені дією трансгенних білків. В результаті вживання ГМ продукції може з'явитися стійкість патогенної мікрофлори людини до антибіотиків. Накопичення в організмі людини гербіцидів (більшість трансгенних рослин акумулюють хімічні речовини) також може викликати порушення здоров'я. На думку ряду експертів, ГМ продукція містить менше корисних для людей речовин в порівнянні з органічною продукцією [23, с. 13].

Однак слід зазначити: починаючи з 1996 р. при виробництві генно-модифікованих культур знизилось використання гербіцидів на 8,2% (581,4 млн кг), що призвело до зменшення загального впливу на навколишнє середовище на 18,5%. Найбільший позитивний екологічний вплив спостерігається на полях, де вирощувалась ГМ бавовна по технології IR. З 1996 по 2014 р. використання агрохімії для ГМ бавовни знизилось на 249,1 млн кг (27,9%).

Обсяг гербіцидів, які використовуються фермерами для НТ кукурудзи, скоротився на 213,7 млн кг (8,4%) [9].

Позитивний вплив на урожайність від вирощування ГМ культур спостерігається в усіх країнах, котрі використовують біотехнології (НТ та ІR), порівнюючи середню врожайність при використанні традиційних та ГМ технологій. Покращення показників за останні роки демонструють всі без виключення посіви ГМ культур [10].

На рисунках 4 та 5 можливо простежити врожайність сої та кукурудзи традиційного, органічного та генетично модифікованого виробництва.

Врожайність сої з 2008 по 2016 р. зросла за всіма видами виробництва: органічним, традиційним та генетично модифікованим, відповідно на 11,7; 16,8 та 28,4 бушелів/акра (на 47%, 52%, 84% відповідно). Також можна відмітити, що врожайність вище в ГМ сої, ніж при традиційному та органічному виробництві (рис. 4).

Аналогічна ситуація склалася на ринку кукурудзи. Врожайність кукурудзи з 2008 по 2016 р. зросла за всіма видами виробництва: на органічну сою + 68,6 бушелів/акра, традиційну сою +72,9 бушелів/акра та ГМ сою +90,5 бушелів/акра, відповідно на 84%, 82%, 64%. Також можна відмітити, що врожайність в ГМ кукурудзи вище, ніж при традиційному та органічному виробництві, але при органічному землекористуванні спостерігається її більш швидке підвищення, ніж при традиційному та ГМ (рис. 5).

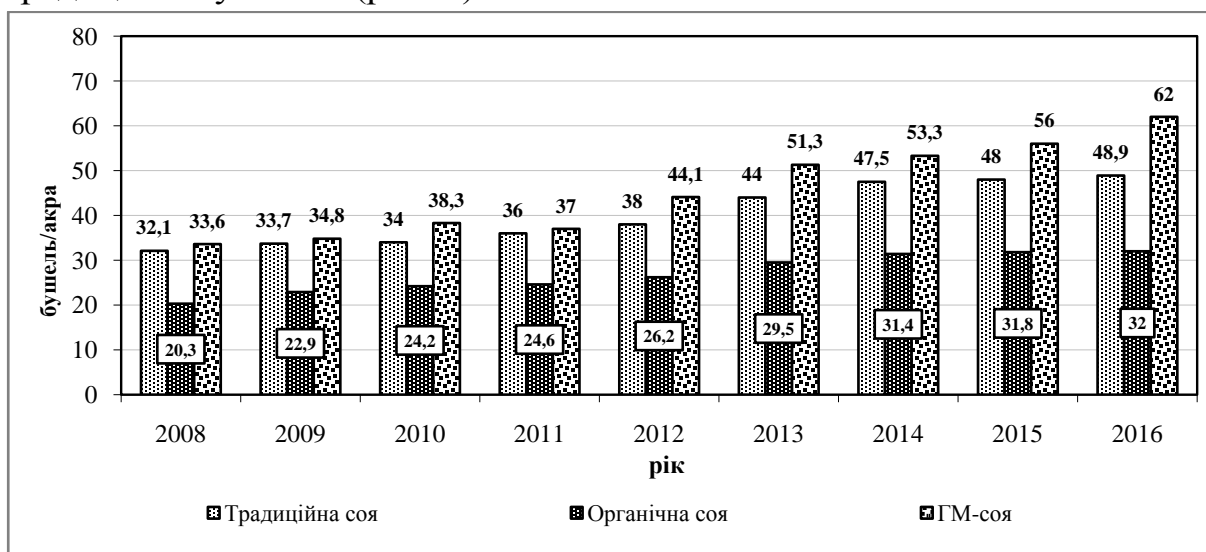
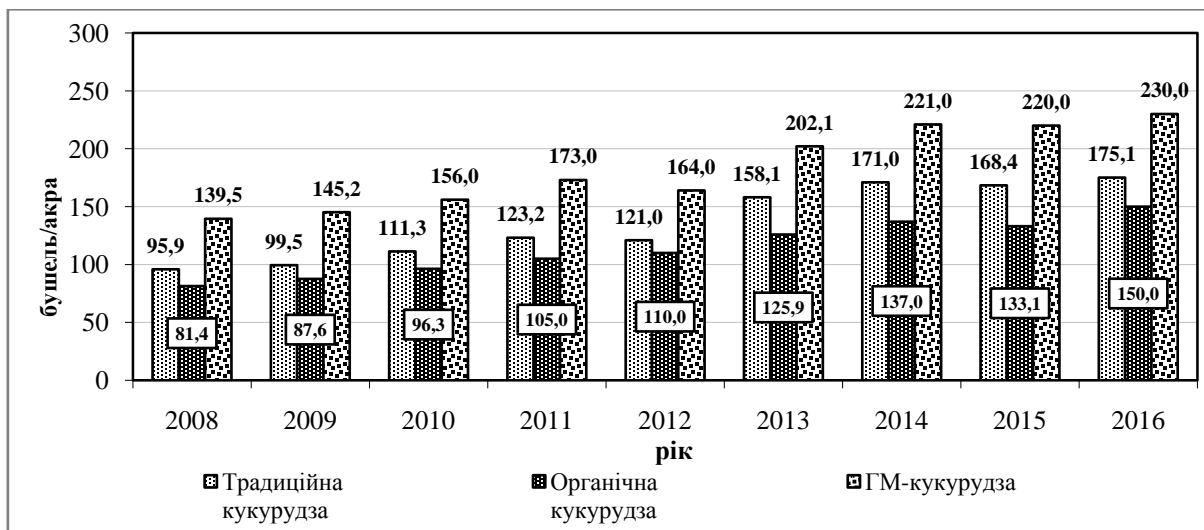


Рис. 4. Динаміка врожайності традиційної, органічної та ГМ сої, бушелів/акра
Джерело: [11-16]



*Рис. 5. Динаміка врожайності традиційної, органічної та ГМ кукурудзи, бушелів/акра
Джерело: [17-20]*

Важливо відзначити - на протигагу високій врожайності ГМ культур при використанні органічної технології вирощування вона дещо нижча, ніж при традиційному виробництві, крім того, показники врожайності органічного сільського господарства досить нестабільні.

А головне, висока врожайність органічних культур досягається лише в довгостроковому періоді, при умові правильної сівозміни та невикористання агрохімії на даних землях протягом якомога більшого проміжку часу [21, 22].

Збільшення врожайності та, відповідно, обсягів зібраних ГМ культур, якими можна прогодувати більше населення землі, є безсумнівним. Однак не слід упускати з виду і таке застереження вчених: вирощення генетично модифікованих рослин може негативно впливати на навколишній світ ще й через зміни властивостей комах та тварин, що харчуються такими рослинами.

З модифікованими культурами пов'язаний також цілий ряд агротехнічних проблем. А саме:

- мутація бур'янів; поява їх нових стійких форм в результаті впливів ГМ-технологій може завдати непоправної шкоди природі і всім живим організмам, крім того - неминуча мутація шкідників та підвищення їх чисельності;

- витиснення традиційних сортів трансгенами веде до скорочення біологічного різноманітності видів, а також до зниження сортового різноманіття сільськогосподарських культур внаслідок отримання ГМ культур з обмеженого набору сортів;

- існує загроза зниження природної родючості ґрунтів в зв'язку з тим, що ГМ рослини в значно більшому ступені, ніж звичайні, виснажують ґрунт і порушують його структуру, а також негативно впливають на життєдіяльність ґрунтових безхребетних, ґрунтової мікрофлори й мікрофауни;

- застосування ГМО веде до обмеження розвитку органічного сільського господарства [23, с. 14].

Вчені зазначають, що для докорінного вивчення цих проблем необхідний час, але весь цей період піддослідними залишаються люди, велика частка бідного населення світу, яка не може забезпечити себе іншими продуктами харчування. Їх проблема не стільки у відсутності продовольства, скільки в низькій купівельній спроможності. Наприклад, така бідна країна, як Замбія, відмовилася від гуманітарної допомоги, що містить модифіковане зерно, оскільки не була впевнена в необхідності трансгенів навіть для вирішення проблеми голоду [23, с. 14].

Поділяємо думку вчених, які вважають: найбільший потенціал для боротьби з бідністю та голодом - не в монокультурах і в генно-модифікованих рослинах, а в змішаному вирощуванні декількох культур та в різноманітті видів. Дослідження, проведене Університетом штату Айова та Міністерством сільського господарства США для оцінки ефективності роботи господарств протягом 3-річного перехідного періоду показало помітні переваги органічного сільського господарства перед традиційним та ГМ виробництвом. В ході експерименту, що тривав 4 роки (3 роки перехідного періоду і перший рік органічного виробництва), було встановлено, що врожайність падає на початковому етапі, зрівнюється на третій рік, і вже на четвертий рік органічні врожаї обганяли врожаї традиційного виробництва кукурудзи і сої [24].

Багато країн, знов таки через недослідженість і відсутність об'єктивної інформації про можливі наслідки споживання ГМ продукції, частково або повністю її заборонили (Австрія, Велика Британія, Греція, Італія, Франція, Німеччина, Саудівська Аравія, Таїланд, Шрі-Ланка, Індія, Австралія. Угорщина, Польща). Вони виявляють більшу зацікавленість у постачанні сільськогосподарських товарів та сировини з країн, де офіційно заборонено використання ГМО і розвивається виробництво сертифікованих органічних продуктів.

У США 62% населення позитивно ставляться до генетично модифікованих продуктів та готові їх купувати, тоді як серед європейців так вважають тільки 22%. У більшості європейських країн законодавчо введено обов'язкове маркування продуктів харчування на наявність трансгенних добавок, якщо їх вміст перевищує 0,9 % (це межа чутливості методу ідентифікації чужорідної ДНК), а також існують суворі обмеження на вирощування трансгенних культур [6].

Важливо підкреслити: міжнародні добровільні стандарти відіграють надзвичайно велику роль у функціонуванні світових ринків органічної продукції та розвитку органічного сільського господарства. Однак оскільки існують різні точки зору на суперечливу проблему використання біотехнологічних методів виробництва, половина добровільних стандартів дозволяє використання ГМО, інші - забороняють. Зростаюча перешкода, що стоїть на шляху не-ГМО стандартів, полягає в забезпеченні людства продуктами харчування [25, с. 253].

На міжнародному рівні Комісія «Кодекс Аліментаріус», заснована ФАО і СОТ, розробила міжнародні принципи виробництва, обробки, маркування та маркетингового просування сільськогосподарських продуктів, вироблених органічним способом, а також для захисту споживача від обману і шахрайства.

Аналогом такого керівництва, розробленого «Кодексом Аліментаріус» на рівні приватного сектора, є «Міжнародні стандарти на виробництво і обробку органічних продуктів», створені Міжнародною Федерацією розвитку органічного сільського господарства (IFOAM). Документ містить принципи вирощування рослин, худоби, бджіл і виробництво продуктів їх життєдіяльності, а також положення щодо поводження, зберігання, обробки, пакування і транспортування продуктів, в тому числі перелік речовин, допустимих до застосування під час виробництва та обробки органічних харчових продуктів.

Ці принципи регулярно переглядаються, уточнюються критерії вибору дозволених речовин і критерії контролю за дотриманням встановлених норм і проведення сертифікації.

Державні установи користуються принципами «Кодексу Аліментаріус» та IFOAM для формування власних програм органічного сільського господарства, які, як правило, бувають більш деталізованими в силу певних специфічних особливостей і потреб кожної окремої країни.

Проаналізувавши міжнародні аспекти регулювання виробництва, обробки та реалізації органічної й ГМ продукції, варто відмітити, що у виробництві генно-модифікованих товарів таке регулювання знаходиться на стадії розвитку, тоді як регулювання ринку органічних товарів активно розвивається та вже має явні результати. В першу чергу, на ринку органіки є міжнародні інститути, які спрямовують свою діяльність на регулювання торгових потоків та управління, контроль за якістю цих потоків. Також органічна продукція проходить сувору сертифікацію і має відповідати чітко визначеним міжнародним та національним стандартам, що дає виробникам можливість використання спеціального маркування своєї продукції. Маркування справляє позитивний вплив на обсяг продажів органічної компанії. На ринку генетично модифікованих товарів немає такого рівня організації: тут відсутні міжнародні інституції, стандарти, сертифікація та загальноприйняте маркування.

В результаті нерегульованого ринку ГМ продукції, крім порушень прав споживачів, створюється серйозна проблема в оцінці безпеки при ввезенні генно-модифікованих товарів, яка повинна проводитися з урахуванням вимог законодавства країн-імпортерів. Тому контроль за обігом ГМ продукції сьогодні є однією з найбільш гострих тем, яка має велике політичне, в також екологічне звучання.

Висновки. Отже, на основі проведених досліджень та аналізу світової практики, можна зробити висновок: основним принципом державної політики в сфері виробництва та споживання сільськогосподарських продуктів повинна бути пріоритетність збереження здоров'я людини й охорони навколишнього середовища, а не отримання економічних переваг. У зв'язку з цим слід визнати, що органічне виробництво - це крок вперед у справі боротьби з голодом, соціальною нерівністю та загрозою екологічних катастроф.

Подальшим напрямом дослідження стане рівень розвитку світового ринку продукції органічного сільського господарства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Food and Agriculture Organization of the United Nations (FAO). / Data statistic. – 2016. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://faostat.fao.org/beta/en/#data/RL>

2. FIBL AND IFOAM. The World of organic agriculture. / Statistics & emerging trends. – р. 26. – 2016. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.fibl.org/fileadmin/documents/shop/1698-organic-world-2016.pdf>
3. The International Service for the Acquisition of Agri-biotech Applications (ISAAA). Global Status of Commercialized Biotech\GM Crops in 2015. – 2016. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://isaaa.org/resources/publications/pocketk/16/default.asp>
4. Food and Agriculture Organization of the United Nations. Low Levels of Genetically Modified Crops in International Food and Feed Trade: FAO International Survey and Economic Analysis./ Fao commodity and trade policy research working. – paper no. 44. – Rome. – 2014. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.fao.org/docrep/019/i3734e/i3734e.pdf>
5. United States Department of Agriculture. Recent Trends in GE Adoption. – 2016. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ers.usda.gov/data-products/adoption-of-genetically-engineered-crops-in-the-us/recent-trends-in-ge-adoption.aspx>
6. Раїса Гірак. ГМО: сучасний стан проблеми. // Рівненська обласна універсальна наукова бібліотека. – 2014. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://libr.rv.ua/ua/virt/116/>– Назва з екрана.
7. The International Service for the Acquisition of Agri-biotech Applications (ISAAA). Global Status of Commercialized Biotech\GM Crops in 2014. – 2016. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://isaaa.org/resources/publications/pocketk/16/default.asp>
8. One Green Planet. The Environmental Impact of GMOs. – 2016. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.onegreenplanet.org/animalsandnature/the-environmental-impact-of-gmos/>
9. Graham Brookes & Peter Barfoot. GM crops: global socio-economic and environmental impacts 1996-2013./ PG Economic Ltd. – UK – 2015. – 189 pages. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.pgeconomics.co.uk/pdf/2016globalimpactstudymay2016.pdf>
10. United States Department of Agriculture. Genetically Engineered Crops in the United States. Economic Research Service. / USDA. – 2014. – 60 pages. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.ers.usda.gov/webdocs/publications/err162/43667_err162_summary.pdf

11. Quarterly U.S. Rural economic review. Record U.S. Harvests Disrupt the Grain Market Dynamics. – 2016. – pp. 2-6. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.cobank.com/~media/Files/Searchable%20PDF%20Files/Knowledge%20Exchange/2016/Quarterly%20US%20Rural%20Economic%20Review%20Q32016%20%20Sep%202016.pdf> – Назва з екрана.
12. United States Department of Agriculture. Background. – 2016. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ers.usda.gov/topics/crops/soybeans-oil-crops/background.aspx>
13. University of Missouri. Missouri Crop Resource Guide. – 2016. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://crops.missouri.edu/audit/soybean.htm>
14. United States Department of Agriculture. National Organic Grain and Feedstuffs./ Bi-Weekly. – 2016. pp. 1-4. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.ams.usda.gov/mnreports/lbnof.pdf>
15. United States Department of Agriculture. States Department of Agriculture Economic Research Service. – 2016. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ers.usda.gov/topics/crops/soybeans-oil-crops/related-data-statistics/>
16. United States Department of Agriculture. National Weekly Non-GMO/GE Grain Report. – 2016. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.ams.usda.gov/mnreports/gl_gr112.txt
17. Foundation Organic Seeds. Product Brochure. – 2016. – pp. 4-6. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.foundationorganicseed.com/2016_Foundation_Seed_Guide.pdf – Назва з екрана.
18. North Dakota Corn Growers Association. Calendar of Events. – 2016. – p.2. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ndcorn.org/uploads/useruploads/corntalk_dec_jan2016-1.pdf – Назва з екрана.
19. Reese C. \$9 Corn and \$21 Soybeans. / C. Reese //University of Minnesota. West Central Research and Outreach Center (WCROC). – 2016. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://wcroc.cfans.umn.edu/9-corn> – Назва з екрана.
20. United States Department of Agriculture. National Agricultural Statistics Service. – 2016. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.nass.usda.gov/Newsroom/2016/08_12_2016.php – Назва з екрана.
21. Organic Agriculture Centre of Canada (OACC). Is Organic Farming more Profitable? – 2016. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.organicagcentre.ca/NewspaperArticles/na_profitability_jw.asp

22. Food and Agriculture Organization of the United Nations. Noem Nemes Comparative Analysis of Organic and Non-organic Farming System: a Critical Assessment of Farm Profitability. / FAO of UN. – Rome. – 2009. – 39 pages. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <ftp://ftp.fao.org/docrep/fao/011/ak355e/ak355e00.pdf>
23. ГМО: реальные и потенциальные риски // Мосты. Аналитика и новости о торговле и устойчивом развитии. Выпуск 5. Август, 2014. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: 0514.pdf – с.13-15
24. Усанин А. ГМО-технологии: предоставление доступа к пище [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://usanin.com/blog/gmo-technologie-predostavlenie-dostupa-k-pishhe/> – Назва з екрана.
25. The State of Sustainability Initiatives (SSI). Review: Standards and the Green Economy. – 2014. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.iisd.org/pdf/2014/ssi_2014.pdf

УДК 334.012.82 (477)

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ЩОДО ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ ДО ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ**Панкова А.Ю., к.е.н.
Вайноська Г.С.***Запорізький національний технічний університет*

У статті розглянуто реальний стан України в політичному і економічному аспекті. Одним з найбільш перспективних виходів з кризового стану для України є інтеграція в Європейський Союз. Серед східноєвропейських держав Україна є одним з найменш активних реформаторів - зміни, які відбулися з часів краху комуністичного табору, значно менші, ніж в сусідніх державах - членах ЄС. Наслідки такого зволікання стали катастрофічними для громадян України. На початку 90-х років ХХ сторіччя Україна перебувала приблизно на одному рівні економічного розвитку з такими країнами, як Польща, Словаччина та Румунія. На цей час Україна відстає від них у кілька разів. Темпи економічного зростання в Україні значно нижчі за темпи зростання економіки сусідніх західних держав. У статті розглядаються всі можливі перспективи і недоліки такого рішення проблеми. Також зазначено чому все таки Європейський Союз є настільки привабливим для багатьох країн, які ще не входять до його складу.

Ключові слова: Інтеграція, співпраця, Європейський Союз, європейська інтеграція, економічні реформи

UDC 334.012.82 (477)

RECENT ISSUES OF UKRAINE'S INTEGRATION INTO THE EUROPEAN UNION**Pankova A., PhD in Economics
Vainovska A.***Zaporizhzhya national technical university*

Existed state of Ukraine in political and economic terms has been analyzed in the article. The authors emphasize that one of the most promising way of overcoming nowadays' crisis for Ukraine is its integration into the European Union. Meanwhile and nevertheless Ukraine is one of the least active reformers among Central and East European countries; changes that have been occurring since the time of the collapse of the communist camp, is still much lower than in neighboring countries - EU members. The consequences of such postponement have become catastrophic for Ukrainian citizens. At the beginning of 1990th the level of economic development was very close to those in Poland, Slovakia, and Romania. Now Ukraine demonstrates couple time's lower level of economic development comparing with the countries mentioned before.

© Панкова А.Ю., к.е.н., Вайноська Г.С., 2016

Besides the authors notice that speed of economic growth in Ukraine is much lower than in neighboring western European countries. The article examines all possible perspectives and disadvantages to overcome this situation. The authors also pay attention to the issue why the EU is so attractive for many countries to integrate it.

Keywords: integration, cooperation, European Union, European integration, economic reforms

Актуальність даної статті обумовлена тим, що на даний момент економічне та політичне становище нашої країни знаходиться в занепаді. Провідні політики і економісти шукають усі можливі шляхи виходу із затяжної кризи, а також шляхи набуття стабільної політичної і економічної ситуації. Одним з можливих виходів з кризи може стати євроінтеграція України.

Проблемами співпраці та інтеграції України з ЄС знайшли своє відображення у наукових працях вітчизняні вчених галузі державного управління П. Гайдуцького, К. Громогласової, Н. Гнидюка, І. Кучериви, В. Говорухи, О. Гончаренко, В. Дзюндзюка, І. Куліша, А. Лавренчука, О. Малиновської, Л. Пісьмаченко, О. Пойченко, В. Стрельцова, А. Тамма, роботах та монографіях таких авторів, як І. Бережнюк, С. Боротничек, А.С Гальчинський, О.А. Корнієвський, В. Опришко, Н. Пирець, П. Пашко, В. Посельський, М. Тонев, Є.Д.Холстїніна, О.Дугїна, З.Бжезинський, О.Лєдєєва, С.Хантїнгтона. Але не досить досконало розглянуто питання щодо позитивних та негативних факторів інтеграції.

Метою статті є визначення позитивних та негативних факторів інтеграції України до Європейського Союзу.

Виклад основного матеріалу. Інтеграція України до ЄС має багато політичних переваг, які пов'язані насамперед із формуванням надійних механізмів політичної стабільності, демократії та безпеки, відкритє шлях до колективних структур спільної безпеки Євросоюзу, забезпечить ефективнішу координацію дій із європейськими державами активізує співробітництво у боротьбі з організованою злочинністю, контрабандою, нелегальною міграцією, наркобізнесом і под. Це можливо, тому що Європейський Союз об'єднує 28 держав з населенням понад 505 млн. людей. Загальний валовий внутрішній продукт Європейського Союзу становить понад 18,4 трлн. \$.

Європейський Союз – це унікальне об'єднання країн Європи, які через створення спільного ринку, економічного та валютного союзу, а також шляхом реалізації спільної політики й діяльності мають на меті забезпечити безперервне економічне зростання, соціальний розвиток і згуртованість країн-учасниць [2].

Держави Європейського Союзу (ЄС) створили спільні інституції, яким делегували частину своїх національних повноважень так, що рішення в певних сферах загальних інтересів можуть увалюватись демократичним шляхом на загальноєвропейському рівні. Таке усупільнення суверенітетів називають також «європейською інтеграцією» [3].

Головними цілями Європейського Союзу у відповідності із Амстердамським договором є:

- створення міцного союзу народів Європи;
- сприяння збалансованому та тривалому економ прогресу завдяки ліквідації внутрішніх кордонів, посиленню економічної та соціальної взаємодії;
- утвердження власної ідентичності в міжнародній сфері шляхом проведення спільної зовнішньої політики і політики в галузі безпеки, а в перспективі і спільної оборонної політики;
- розвиток співробітництва в юридичній сфері;
- збереження та примноження загального добробуту [4].

Європейське інтеграційне об'єднання – це об'єднання груп розвинутих країн, які взаємодіють, торгують та переміщують в серединні угруповання товари, послуги, фактори виробництва та робочу силу. Тобто це є зоною вільної торгівлі, але не просто зоною вільної торгівлі, а розширеною. Оскільки саме розширена ЗВТ пропонує такий спектр мобілізації, Україна прагне користуватись ЗВТ вже досить довгий час. Це буде сприятливо впливати на подальший розвиток нашої [5, с. 158– 159].

Сама мета інтеграції, як доводить досвід практично всіх нових країн членів ЄС, стала потужним стимулом необхідних для цього соціально-економічних перетворень. Після розширення Україна стає безпосереднім сусідом ЄС, що визначить посилення впливу ЄС на Україну, зокрема, в контексті подальшої демократизації українського суспільства і зміцнення європейської орієнтації населення України [6].

Євроінтеграційні прагнення України стали невід'ємними реаліями політичного сьогодення, а європейські орієнтири набули практичного

втілення у низці рішень та дій і української держави, й офіційних органів Євросоюзу [6]. Інтеграція України до ЄС має переваги і недоліки, основні з яких наведені нижче [7].

Таблиця 1- Переваги та недоліки інтеграції України до ЄС

Вектор розвитку	Переваги	Недоліки
Політичний	<ul style="list-style-type: none"> - Будучи членом ЄС, Україна буде залучена до Спільної європейської політики безпеки та оборони (СЄПБО), яка гарантуватиме Україні державний суверенітет і територіальну недоторканість. - Стабільність політичної системи. 	<ul style="list-style-type: none"> - Небезпека втягнення України в конфлікт цивілізацій між Заходом і мусульманським світом. - Погіршення відносин з країнами СНД. - Невизначеність стратегії розвитку ЄС.
Економічний	<ul style="list-style-type: none"> - Забезпечення розвитку малого та середнього бізнесу. Набуває особливої значущості проведення політики продуктивної зайнятості. - Впровадження стандартів ЄС у виробництво. - Україна, будучи членом ЄС, матиме значні можливості для динамічного розвитку туристичної та рекреаційної галузі, розширення міжнародного співробітництва в цій сфері. - Об'єднання енергетичних потенціалів країн у масштабах Євразійського континенту, посилення ролі України як енерготранзитної держави. 	<ul style="list-style-type: none"> - Можливе переміщення в Україну шкідливих виробництв. - Втрата конкурентоспроможності певних галузей. - Складність переходу на європейський рівень цін, який призводить до різкого подорожчання товарів першої необхідності.
Соціальний	<ul style="list-style-type: none"> - Формування середнього класу. - Реформування освіти, охорони здоров'я, соціального захисту. - Ефективний захист прав людини в інституціях ЄС. 	<ul style="list-style-type: none"> - Поглиблення демографічного спаду. - Проблема незаконної міграції та відтоку кадрів. - Ускладнення візового режиму зі східними сусідами.
Культурний	<ul style="list-style-type: none"> - Поширення української культури в країнах ЄС. - Широкий доступ до інформаційного потенціалу. 	<ul style="list-style-type: none"> - Переоцінка культурно-освітніх напрямків, що фактично означає зближення суспільної моралі з нормами країн Заходу. Крім того, ЄС є інструментом ідеологічного тиску на Україну.

Джерело: [12]

Євроінтеграція сприятиме зростанню продуктивності економіки та темпів технологічної модернізації під впливом конкуренції на єдиному європейському ринку та забезпеченню вільного доступу до новітніх технологій, капіталу, інформації; підвищенню кваліфікації робочої сили за умов їх вільного руху в межах єдиного ринку; створенню більш сприятливого інвестиційного середовища; істотному зростанню обсягів

торгівлі на ринку ЄС; створенню передумов для прискореного зростання взаємообміну в галузях з підвищеним рівнем науки та техноємності; підвищенню якості регулятивних інститутів у бюджетній, банківській, фінансовій сферах та корпоративному управлінні. Економічна інтеграція також надасть можливість використовувати фонди регіонального розвитку ЄС для прискорення виходу на вищий рівень економічного розвитку, властивий більш розвиненим країнам Євросоюзу [8, с.64].

Говорячи про фактори, що гальмують рух України до Європи виділимо низку таких внутрішніх проблем:

По-перше, це повільність у проведенні економічних реформ, відсутність помітних результатів внутрішніх соціально-економічних трансформацій. Без цього вступ до ЄС буде залишатися недосяжною мрією.

По-друге, тривогу викликає високий рівень корупції та економічної злочинності.

По-третє, відсутність консенсусу стосовно європейського вибору як серед населення, так і на рівні державних інституцій.

По-п'яте, явний дефіцит досвідчених фахівців з євроінтеграції, насамперед, серед політичної еліти і державних службовців України [9].

Отже, Україні під час вступу до ЄС, слід акцентувати увагу на використанні саме позитивних моментів євроінтеграції з оптимальним вектором розвитку стратегії та лінію поведінки по запобіганню зазначених загроз на територію України [10].

Для України може бути доцільним розбудова системи інноваційної інфраструктури (центрів трансферу технологій, технопарків тощо) з метою стимулювання поширення інновацій та нових технологій, залучення науково-дослідних установ до реалізації проектів, особливо на регіональному рівні.

Основною передумовою забезпечення ефективності вказаних заходів має стати перегляд існуючих пріоритетів інвестиційного та інноваційного розвитку. Як підтверджує досвід однієї із успішних країн Західної Європи, лише внаслідок відокремлення чітких, економічно обґрунтованих пріоритетів є можливим продуктивне використання стимулюючих заходів, що дозволяють підвищити інвестиційну конкурентоспроможність національної економіки [11, с. 25-27].

Саме тому, входження до Європейського Союзу є логічним прагненням України до цивілізованої правової держави та розбудови демократичного суспільства. Інтеграція до Європейського Союзу є шансом для України остаточно перетворитися на стабільну державу, яка володіє безліччю перспектив.

Отже, в Україні є необхідні передумови не тільки для економічного зростання, але й для економічного і соціального процвітання. Насамперед це значні людські, технологічні, виробничі і природні ресурси: кваліфікований персонал нового покоління, виробничий і науково-технічний потенціал, що послугує стартовим майданчиком для переходу до освоєння стратегічно важливого вектору міжнародних відносин з Європейським Союзом [12].

Слід також підкреслити перспективи для України після вступу до ЄС:

Політичні перспективи – передбачають стабільність політичної системи, сприйняття України як важливого суб'єкта політичних відносин

Економічні перспективи – передбачають забезпечення розвитку малого та середнього бізнесу, а також впровадження стандартів ЄС у виробництві.

Соціальні перспективи – мають на меті формування середнього класу та проведення реформування освіти, охорони здоров'я, соціального захисту [13].

Проте, також виділяють недоліки від вступу до ЄС:

Політичні недоліки несуть із собою часткову втрату суверенітету та підпорядкування територій органам ЄС, невизначеність стратегії розвитку, що також не дуже добре вплине на економічний стан, оскільки між країнами ЄС існує в деякій мірі висока конкуренція в деяких галузях, а також негативним чинником буде погіршення взаємин із країнами СНД.

Економічні недоліки – передбачають втрату конкурентоспроможності певних галузей, складність переходу на європейський рівень цін, квотування певних видів товарів

Соціальні недоліки – це ускладнення візового режиму із східними сусідами [14, с. 35].

Щодо загроз від вступу України до ЄС їх виділяють – політичні, економічні та соціальні. Політичні загрози – це небезпека втягнення України в конфлікт цивілізацій між Заходом і мусульманським світом. Економічні загрози – передбачають можливе переміщення до України шкідливих виробництв, використання України як сировинного приладку, використання України як дешевої робочої сили. Соціальні загрози несуть на меті поглиблення демографічного спаду, незаконна міграція та вплив кадрів [13].

Ще однією проблемою інтеграції України до ЄС є не підготовлене до європейських стандартів українське законодавство. Повинна здійснитись адаптація українського законодавства із європейським, це має здійснюватися за рахунок реформування української правової системи та поступове приведення її у відповідність із європейськими стандартами. Ця адаптація повинна охопити усі сфери права, такі як : приватне, митне, трудове, фінансове, податкове законодавство, законодавство про інтелектуальну власність, охорону праці, життя та здоров'я, навколишнього середовища та багато іншого [5, с. 160].

Висновок. Отже, узагальнюючи результати дослідження щодо інтеграційних процесів України в контексті даного дослідження слід розуміти, що європейська інтеграція для України є шляхом покращення та модернізації економіки, залучення іноземних інвестицій і новітніх технологій, підвищення конкурентоспроможності вітчизняного товаровиробника, вільний рух в середині інтеграційного об'єднання кваліфікованої робочої сили, товарів, послуг, факторів виробництва, а також це все передбачає вихід на єдиний спільний ринок. Співробітництво України з ЄС сприятиме наближенню нашої держави до високих європейських стандартів, підвищенню рівня життя та добробуту населення.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. «Про затвердження плану пріоритетних дій Уряду на 2016 рік» № 418-р — редакція від 27.05.2016 [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.kmu.gov.ua/control/uk/cardnpd?docid=249104044>].
2. Європейський союз [Електронний ресурс] / Ваш ключ до європейського союзу - Режим доступу до ресурсу: <http://www.turkaramamotoru.com/uk/-926.html>

3. Договір про Європейський Союз (Маастрихт, 7 грудня 1992 р.) [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/994_029?test=4/UMfPEGznhhy2S.ZipdfRjXHI4q2s80msh8Ie6
4. Європейський союз / Ваш ключ до європейського союзу [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://euinfo.tut.su/>
5. Федоришина, О.О. Проблеми інтеграції України до Європейського Союзу / О.О. Федоришина // Ефективна економіка. – 2014. – Випуск № 4. – С. 158–162.
6. Хто є хто в Європейському Союзі. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.europa.eu.int/comm/igc2000/dialogue/info/offdoc>
7. Переваги та недоліки Євроінтеграції України [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://confer-dsum.ucoz.ua/_/Г/0/9724803
8. Сльозко О. Європейський вибір України в контексті інтеграції в ЄС / Сльозко О. // Україна у світовому економічному просторі / Ін-т економіки упр. та госп. права. — К.: Таксон. — 2008. — 246 с — С.63-81.
9. Фіалко А. Проблеми і перспективи інтеграції України до ЄС. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://vwww.uceps.org.ua/ua/>
10. Чалий В. Перспективи євроінтеграції України / В.Чалий // Аргументи і факти. - 2007. - № 25. - С. 6 - 10.
11. Яковенко Л. Роль банків в інвестиційному забезпеченні діяльності реального сектора / Л. Яковенко // Банківська справа. - 2000. - №1. - С. 25-27.
12. Полторацька О.Т., к.е.н., Кириченко А.І. Стратегічний вектор розвитку зовнішньоекономічних відносин України з Європейським Союзом Економічний простір: Збірник наукових праць. - №107. - Дніпропетровськ: ПДАБА, 2016. - 262 с.
13. Інвестиційне співробітництво між Україною та ЄС / Постійне представництво України при ЮНЕСКО, 2013. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://unesco.mfa.gov.ua/ua/about-ukraine/european-integration/ukr-eu-investment>
14. Батаренко, А. О. Проблеми та перспективи європейської інтеграції України / А.О. Батаренко // Науковий вісник Інституту міжнародних відносин НАУ. – 2014. – № 1. – С. 34–37.

REFERENCES:

1. «On approval of a plan of priority actions of the Government in 2016» № 418-p - edition of 27.05.2016 [electronic resource] - Access: <http://www.kmu.gov.ua/control/uk/cardnpd?docid=249104044>.
2. The European Union [electronic resource] / your key to the European Union - Access to the property: <http://www.turkaramamotoru.com/uk/-926.html>

3. The Treaty on European Union (Maastricht, 7 December 1992) [electronic resource] - Access: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/994_02_9?test=4/UMfPEGznhhy2S.ZipdfRjXHI4q2s80msh8Ie6
4. The European Union / your key to the European Union [electronic resource] - Access: <http://euinfo.tut.su/>
5. Fedoryshyn, OO The problems of integration of Ukraine into the European Union / AA Fedoryshyn // Efficient Economy. - 2014. - Issue № 4. - P. 158-162.
6. Who is who in the European Union. [Electronic resource] - Access: <http://www.europa.eu.int/comm/igc2000/dialogue/info/offdoc>
7. Advantages and disadvantages of Ukraine's European integration [electronic resource] - Access: http://confer-dsum.ucoz.ua/_/r/0/9724803
8. A. Slozko European choice of Ukraine in the context of EU integration / Slozko A. // Ukraine in the world economy / John -t housekeeper Exercise. and households. law. - K.: Tucson. - 2008. - 246 p - S.63-81.
9. Fialko A. Problems and prospects and integration of Ukraine into the EU. [Electronic resource] - Access: <http://vwww.uceps.org.ua/ua/>
10. V. Chaly European integration prospects of Ukraine / Mr. Chalyi // Arguments and facts. - 2007. - № 25. - S. 6 - 10.
11. L. Yakovenko role of investment banks in support of the real sector / L. Yakovenko // Banking. - 2000. - №1. - P. 25-27.
12. Poltoratsky OT, PhD, AI Kirichenko The strategic vector of foreign economic relations of Ukraine with the EU economic space: Collected Works. - №107. - Dnepropetrovsk: PSABA, 2016. - 262 p. S48-60
13. Investment cooperation between Ukraine and the EU / Permanent Mission of Ukraine to UNESCO, 2013. [electronic resource] - Access: <http://unesco.mfa.gov.ua/ua/about-ukraine/european-integration/ukr-eu-investment>
14. Batarenko, A. Problems and prospects of European integration of Ukraine / A.A Batarenko // Scientific Bulletin of the Institute of International Relations of NAU. - 2014. - № 1. - P. 34-37.

УДК 339.923:061

ЕКОНОМІЧНА ПОЛІТИКА РЕВІТАЛІЗАЦІЇ МІСТ В СХІДНІЙ ТА ЦЕНТРАЛЬНІЙ ЄВРОПІ: ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНИЙ КОНТЕКСТ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ**Чала В.С., к.е.н.****Квактун О.О., к.е.н.****Вовк М.С., к.е.н.***Придніпровська державна академія будівництва та архітектури*

В статті досліджено проблеми ревіталізації старопромислових центрів на Сході Європейського Союзу та здійснено класифікацію найбільш успішних відповідних стратегій у досвіді ЄС. Відстоюється думка, про те, що пожвавлення соціально-економічної ситуації в містах як у локальних форвардів національної економіки в умовах глобалізації матиме суттєвий позитивний вплив на посилення процесів економічної конвергенції на Сході Європи. Представлені переосмислені визначення старопромислового міста та регіону, політики ревіталізації. Систематизовані проблеми старопромислових міст, які мають вирішуватись і рамках політики ревіталізації в першу чергу. Критично аналізуються практичні приклади ревіталізації старопромислових міст ЄС, виокремлюються їх відмінності, переваги і недоліки та обґрунтовуються принципові моделі в європейському досвіді: постіндустріальна та неоіндустріальна. Пропонується, що для реалій вітчизняних старопромислових регіонів більш підходящою може вважатися саме неоіндустріальна модель.

Ключові слова: ревіталізація, старопромислове місто, сталий розвиток, ЄС, Центральна та Східна Європа

UDC: 339.923:061

ECONOMIC POLICY OF CITIES' REVITALIZATION IN CENTRAL AND EASTERN EUROPE: ECOLOGICAL AND ECONOMIC CONTEXT OF UKRAINE'S INTEGRATION**Chala V., Ph.D in Economics****Kvaktun O., Ph. D. in Economics****Vovk M., Ph.D. in Economics***Prydniprovska State Academy of Civil Engineering and Architecture*

Article investigates problems of old industrial cities revitalization at the East of European Union. There is given a classification of the most successful corresponding strategies in the EU member states experience. It is highlighted that since cities are forwards of their national economies the intensification of socio-economic environment at urban level will positively influence international convergence processes in the East of European Union. The rethought definitions of old industrial

cities, regions and revitalization policy are presented by author. The problems of old industrial cities are structured according to their solving necessity in frame of revitalization policy. The most significant old industrial regions revitalization strategies in European Union are critically analyzed and principal European models are defined as post-industrial and neo-industrial. It is predicted that neo-industrial model will be more actual in terms of Ukrainian socio-institutional reality.

Keywords: revitalization, renovation, old industrial city, sustainable development, EU, Central and Eastern Europe, Ukraine

Актуальність проблеми. На початку третього тисячоліття людство вийшло на черговий етап свого соціально-економічного розвитку. Сьогодні воно має величезні технічні досягнення, надзвичайно зросли можливості його впливу на природу і ресурси планети. Водночас, економічні досягнення людства, попри всю їх значимість і велич, тільки підкреслили ступінь залежності людини від сил Природи. Своїм непередуманим втручанням у хід природних процесів суспільство спричинило порушення природної рівноваги в межах окремих регіонів та в глобальних процесах масоенергопереносу на планеті. Наслідком цього стали деградація ґрунтів, висихання лісів, збільшення площі пустель, забруднення поверхневих і підземних вод та атмосферного повітря – процеси, які змінюють звичні умови проживання людей.

Зокрема, ХХ століття позначилось швидким зростанням населення (його чисельність на Землі за століття збільшилось у три рази) і зростанням споживання матеріальних та енергетичних ресурсів. Масштаби виробництва у світі збільшилися у 20 разів. Антропогенний вплив на навколишнє середовище за своїми масштабами став порівнюваним з багатьма природними процесами, діяльність людини призвела до значних порушень в кругообігу речовин і обмінних енергетичних процесів у біосфері.

Різним етапам господарської діяльності суспільства відповідали свої принципи природокористування (як способу взаємодії суспільства і природи). Так, до другої половини ХХ століття критерієм ефективності економіки було отримання максимуму матеріальних благ, прибутку за мінімальних витрат. Природні ресурси та екосистеми вважалися невичерпними, а основними факторами, які лімітують економічний розвиток, визнавалися праця і капітал.

Потребою часу є перехід від природоохоронних дій, які в основному спрямовані на боротьбу з наслідками нерациональної господарської діяльності, до превентивних заходів щодо створення такої системи раціонального природокористування, яка б забезпечила умови зведення до мінімуму самої можливості виникнення конфліктних ситуацій між суспільством та природою. Таким чином, природокористування повинно базуватися на новому соціально-економічному принципі, коли максимально можливий економічний ефект досягається за умови зберігання динамічної рівноваги екосистем та їх складових.

Одним з важливих досягнень наукової думки останніх десятиріч є створення нової концепції розвитку системи суспільство – природа, яка у вітчизняній науковій літературі, публіцистиці та в офіційних документах [1, с.39-40] отримала назву «концепції сталого розвитку». Ця концепція народжена потребою практики всесвітнього розвитку сучасного людства і відіграє значну роль в управлінні економічними процесами у глобальному, а також регіональному і локальному вимірах.

Особливого значення реалізація цієї концепції в економічну практику набуває в старопромислових районах світу, економіка та мешканці яких найбільш потерпають від переважно виробничої парадигми суспільного розвитку та потребують особливих заходів оновлення взаємовідносин суспільство-природа.

Аналіз останніх наукових досліджень . Вирішенню проблематики сталого розвитку на регіональному та локальному рівні присвячено праці Б. Буркинського, І. Бистрякова, І. Вахович, В. Волошина, З. Герасимчук, С. Злупка, Б. Данилишина, М. Долішнього, С. Дорогунцова, Л. Мельника, М. Паламарчука, О. Паламарчука, С. Писаренко, Л. Руденко, В. Симоненка, В. Трегобчука, С. Харічкова, Л. Чернюк, М. Чумаченка, Ю. Орловської, О. Квактун та багатьох інших. Еволюційні концепції старопромислових регіонів в ЄС розроблені в працях таких вчених, як В. Артура, Г. Досі, Р. Мартіна та П. Санлі, К. Чапмана. Новий регіоналізм як модель поляризації економічного зростання в Європі досить вичерпно описуються в роботах А. Аміна, Дж. Ловерінга, Д. Мессі, К. Моргана, М. Сторпера, Н. Тріфта. Не зважаючи на довгу історію відповідних досліджень та постійну прискіпливу увагу вчених, узагальнення досвіду ревіталізації старопромислових міст досвідченого Заходу ЄС у принципові моделі,

які можна було аналізувати та обговорювати щодо впровадження в умовах Східної та Центральної Європи, зокрема України, на сьогоднішній день бракує як на теоретичному так і практичному рівні.

Мета статті полягає у критичному аналізі та систематизації досвіду ревіталізації в старопромислових містах Заходу ЄС та встановленні принципів моделей на основі європейського досвіду.

Виклад основного матеріалу дослідження. До останнього часу в центрі уваги виявлялися питання економічної основи міст, в якості якої традиційно розглядалися підприємства великої промисловості. Лише в кризу акценти дещо змінилися, проте принципового зсуву досі не відбулося. Протягом ХХ століття багато старопромислових міст були великими центрами, основою економіки регіону або країни, однак по своїй економічній структурі вони були «спеціалізованими». Тому старопромислові міста, з одного боку, явище специфічне, а з іншого - більшість сучасних міст, в тому числі великих, колись були або досі залишаються старопромисловими [5].

У контексті старопромислових територій прийнято говорити про старопромислові регіони і старопромислові міста. Варто відзначити, що, як в закордонній, так і у вітчизняній літературі поняття старопромислового міста (old industrial city) є набагато менш вживаним, ніж поняття старопромислового регіону (old industrial region / area). Це й зрозуміло, оскільки промисловість найчастіше розташовується в передмістях, тому, розмірковуючи про промислові та старопромислові території, має сенс говорити, як мінімум, про території, оточуючі місто, або навіть про кілька міст. Таким чином, у даному контексті під регіоном буде розумітися сукупність територіально близьких муніципальних утворень, об'єднаних функціонально.

За визначенням К.М. Глонті, «старопромисловий регіон - це територія з застаріваючої, невисокого технологічного рівня промисловістю» [4, с. 10]. Досить близьким за суттю є визначення Г.М. Лаппо та В.Г. Давидовича, що «старопромисловий регіон - це територія з відносно низьким рівнем технологічного розвитку промислового комплексу, розміщеного в її кордонах, сформованим з плином часу».

Основною характеристикою даного підходу до визначення старопромислових територій є той факт, що він має на увазі наявність на території виробничих потужностей. На наш погляд, подібне визначення є неповним і, зокрема, не враховує особливу групу

територій, звідки промисловість повністю пішла або була цілеспрямовано виведена. Проблеми розвитку таких територій також пов'язані з промисловим минулим. У той же час відхід промисловості більшою мірою характерний для міст, ніж для регіонів в цілому: вихід промисловості з міста часто супроводжується її переміщенням на прилеглі території. Таким чином, сам регіон продовжує залишатися промисловим, в той час як основа економіки міста зникає.

Отже, виходячи з наведених думок науковців, можна сформулювати наступне визначення старопромислового міста: старопромисловий місто - це територія, на якій історично склалася концентрація індустріальних галузей, що визначило економічну, соціальну та просторову структуру міста, що не відповідає до нових умов і вимог постіндустріальної економіки. Дана невідповідність призводить до кризи міст (урбаністичної кризи), під якою ми розуміємо соціально-економічну деградацію міста, що виникла в результаті нездатності наявної соціально-економічної структури ефективно функціонувати в змінених зовнішніх умовах.

Єдиної класифікації старопроимслових регіонів та міст Європейського Союзу немає, адже їх більше прийнято відносити до найменш-розвинутих або трансформаційних регіонів в рамках проведення Регіональної політики ЄС та політики Згуртування (Cohesion Policy). Спираючись на численні дослідження А. Павер, Дж. Плогера, А. Вінкера, К. Бірча, Р. Ніла, Ш. Шуджата, Д. Макінона, А.Кьюмберса, М. Руссо, найяскравішими прикладами старопромислових міст та історично критичними промисловими регіонами, що вже активно борються з наслідками соціо-економічної стагнації з різним успіхом відносять, в першу чергу, ті, що наведені в табл.1. Найбільш відомими прикладами ревіталізаційних проектів в Центральній та Східній Європі є м. Лодзь та м. Гданськ (Польща), м. Таллін (Естонія), м. Брно (Чехія), м. Будапешт (Угорщина), регіон Подрав'є (Словенія) [2, 5, 6, 7, 9, 12].

Враховуючи, що промисловість є реальним сектором національної економіки, виникає об'єктивна необхідність її пожвавлення (ревіталізації) в контексті підвищення інвестиційної та інноваційної привабливості. Ревіталізація- (від лат. Re - поновлюване дію, vita - життя, як «повернення до життя») процеси відтворення, пожвавлення і відновлення міського простору.

Таблиця 1 - Перелік старопромислових територіальних одиниць Європейського Союзу (виділено окремо Центральна та Східна Європа)

№	Країна	Регіон
1	Австрія	Штирія
2	Бельгія	Валлонія (міста Шарлеруа, Льєж)
3	Болгарія	Траці в районі Пловдив
4	Хорватія	Приморсько-Горанська область
5	Кіпр	Лімассол, Фамагуста
6	Чехія	Область Острава (1)
7	Данія	Графство Рінгкжобінг в Західній Ютландії
8	Естонія	Іда-Вірумаа, Північно-східна частина
9	Фінляндія	Тампере, Вааса - район Західної Фінляндії; Оулу - Північна Фінляндія
10	Франція	Пікардія, Нор-Па-де-Кале, Лотарингія
11	Німеччина	Дюссельдорф, Мюнстер, Арнсберг, Саар
12	Греція	Накос, Тасос, Сіфнос, місто Салоніки
13	Угорщина	Мексек в Південній Задунайщині, Західна Угорщина
14	Ірландія	Слайго, Літрім, Роскоммон, Майо, Голуей, Клер, Донегал, Керрі і Західний Корк
15	Італія	Іврея в північній частині Торіно П'ємонт; Карпи поблизу Болоньї; Прато недалеко від Флоренції
16	Латвія	Єлгава
17	Литва	Шяуляй, Ецереліс, Параїстіс і Балтоджі-Боке
18	Люксембург	Терре Руж в південній частині Люксембургу
19	Мальта	міста: Халь Фар, Булебель, Кордін, Марса, Моста, Мріхель, Сан-Гванн і Ксевкіжа в Гоцо
20	Нідерланди	Енсхеде
21	Польща	Малопольське, міста: Кельце, Радом, Островець Свентокшиський, Стараховіце і Скаржиско-КаменнаГданськ
22	Португалія	Область Норте
23	Румунія	Сату-Маре, Біхор
24	Словаччина	Міста: Дубниця, Мартін, Поважска Бистриця, Детва
25	Словенія	Подрав'є, Савинський, Горенська, Сподней Посавська, Короока
26	Іспанія	Астурія, Пе Васко
27	Швеція	Бергслаген
28	Об'єднане Королівство	Тівалі та Дархем, Нортумберленд, Тайн та Вейр, Ланкашир Південний Йоркшир, Дербішир та Ноттінгемшир, Шропшир та Шаффордшир, Західний Вейльс, Південно-Західна Шотландія

Джерело: розроблено авторами за [1, 2, 5, 6, 7, 9,10, 12, 13]

Основні принципи ревітадізації полягають у розкритті та показі нових можливостей старих форм, з урахуванням їх функцій. У процесі ревіталізації найчастіше використовується комплексний підхід з метою збереження самобутності, автентичності, ідентичності та історичних ресурсів міського економічного потенціалу.

Різні країни Європи вже давно практикують ревіталізацію індустріальних районів, але не в плані відродження виробництва, а

здебільшого шляхом їхньої реорганізації на культурні або туристичні об'єкти. Проекти здійснюються під найпоширенішим слоганом – «Другий шанс: від використання промисловості до креативного імпульсу» і фінансуються як спеціальними підрозділами ЄС, так і муніципальними структурами. Один із наймасштабніших проектів, що нині реалізуються – Ревіталізація за рахунок мистецтва та культури (Revitalisation through arts and culture), включає 5 індустріальних комплексів у Кракові, Лейпцигу, Любляні, Нюрнберзі та Відні.

З початку 90-х тисячі фабрик та заводів у Європі було закрито, половина робочих місць у виробничій сфері просто щезла. Та й загалом за останні 50 років європейська економіка суттєво змінила фокус – із індустріально-орієнтованої на сферу обслуговування та розваг.

Розуміння необхідності стратегічного планування соціо-економіко-екологічного розвитку на противагу розрізним «галузевим» проектам з'явилося з кінця ХХ ст. в Європі і трохи раніше в США. Перші кроки багатьох старопромислових міст і регіонів часто були неефективними не настільки через докорінно невірне розуміння проблем, наскільки через відсутність системного бачення взаємозалежності різноманітних аспектів економічного, соціального та екологічного життя міст.

За період з 70-х років ХХ ст. Турин пережив кардинальну трансформацію, перетворившись із монопромислового міста в розвинений промисловий, фінансовий, туристичний і культурний центр.

Трансформація Турина відбувалася еволюційним шляхом [14]. Першими, хто усвідомив необхідність зміни і розвитку, були найстаріші культурні організації міста: Фонд Джованні Аньеллі, Інститут соціально-економічних досліджень П'ємонту, Фонд Сан-Паоло. Їх ідеї не були реалізовані на практиці, але вони змогли транслювати адміністрації міста і регіону, експертного співтовариства, населенню розуміння необхідності змін (табл.2).

Стратегічне планування розвитку Турина передбачало перенесення залізничної гілки під землю, редевелопмент старих промислових зон, кварталів уздовж основних магістралей. (Схема міського планування, проект «Спина Централє»).

Таблиця 2 - Найбільш успішні стратегії ревіталізації В. Кастелані міста Турина (Італія)

Ключовий акцент	Рік	Старопромислове місто, регіон/ ініціативи
м. Турин, Італія		
Розвиток сфери високих технологій	1996 р.	Засновано регіональне агентство по залученню зовнішніх іноземних інвестицій ІТР (Invest in Turin and Piedmont).
	1997 р.	Заснування першого європейського екотехнопарку (The Environment park). Головна мета: передача малим та середнім підприємствам найбільш сучасних рішень та технологій в області екології та енергетики.
	2002 р.	Заснування технопарку віртуальної реальності та нових технологій.
	2004 р.	Заснування парку біоіндустрії. Основна мета: розвиток сфери біотехнологій та технологій охорони здоров'я.
м. Манчестер, Об'єднане Королівство		
Корпоративна модель	1979 – 1993 р.	«Міська програма» фінансувала проекти відновлення центральних міст за рахунок коштів національного бюджету.
	1978 р.	«Партнерство Манчестер – Селфорд» (Manchester-Selford Partnership). Напрямами реалізації програми стали: економічні проекти; покращення навколишнього середовища; соціальні інвестиції (робота з молоддю та етнічними меншинами), житлова політика
	1981р	по всій країні створюються Корпорації міського розвитку (Urban Development Corporations, UDC)
	1988 р.	Корпорація міського розвитку Центрального Манчестера, що займається реконструкцією депресивних міських територій
м. Ліверпуль, Об'єднане Королівство		
Державно-корпоративна модель	1991 р	Ліверпуль виграв фінансування проекту реконструкції центральної частини міста в рамках «Сіті Челендж»
	2000 р.	Створюється «Партнерство Ліверпуля» (Liverpool Partnership Group) і розробляється стратегія «Ліверпуль - перший» (Liverpool First), в якій Ліверпуль позиціонується як одне з провідних міст Європи
	2008 р.	Ліверпуль – Європейська культурна столиця

Джерело: розроблено авторами за [11, 14]

Три напрями стратегічного планування: інституційні (створення системи управління містом, створення умов для підприємницької діяльності, розвиток науково-дослідницького потенціалу); інфраструктурні (поліпшення міського середовища); маркетингові (просування регіону як центру культури, туризму, спорту і торгівлі). Даний випадок є прикладом ефективних дій адміністрації Турину з виведення міста з промислової кризи 70-х років. Ряд проектів охоплює не тільки територію міста і передмість, але і регіон П'ємонт в цілому, тому мова йде про ефективну політику, що проводиться спільно муніципальними та регіональними властями.

В історії політики відродження міст Великобританії можна виділити два етапи. Для першого характерні ослаблення місцевої влади, високий ступінь участі структур центрального уряду в управлінні розвитком території і масштабним впровадженням ринкових механізмів в реалізацію повноважень органів місцевого управління. Другий етап

характеризується підвищенням ролі місцевої влади за умови активного включення бізнесу та населення до процесу прийняття рішень та їх виконання, а також впровадженням механізмів конкурсного фінансування реалізації проектів.

Історії розвитку двох міст-суперників - Манчестера і Ліверпуля досить схожі: міста переживали основні періоди піднесення та спаду одночасно і по порівнянних причин; дезурбанізація викликала однакові проблеми; свої стратегії виходу з урбаністичної кризи міста досі засновують на схожих «опорних точках». Більше того, оскільки в процесі відродження міст Великобританії центральний уряд приймало значну участь, самостійність місцевої влади у виборі інструментів розвитку була дуже обмежена. Сьогодні в цілому обидва міста розвиваються, однак інтенсивність цього процесу в Манчестері значно вище, ніж у Ліверпулі.

У політиці відродження Манчестера можна виділити три найбільш великих блоки заходів. По-перше, були реалізовані масштабні проекти реконструкції найбільш депресивних міських територій, які фінансувалися на кошти центрального уряду. По-друге, для досягнення амбітної мети виходу на арену світових міст міські влади проводили роботу з іміджем території. По-третє, транспортна інфраструктура міста зазнала значну модернізацію.

В цілому програми відновлення міст носили фрагментарний характер. У містах вибиралися пріоритетні райони - центральний або колишній промисловий, де реконструювалися житло та інфраструктура, будувалися комерційні майданчики, упорядковують території. Дана політика була обрана усвідомлено з метою концентрації ресурсів на найбільш гострих проблемних територіях і повномасштабному їх перетворенні. При цьому фінансування проектів здійснювалося в основному центральним урядом.

Одним з найбільших промислових регіонів світу є Рурська область (Ruhrgebiet), яка входить до складу землі Північний Рейн - Вестфалія і є однією з найбільш урбанізованих та індустріалізованих зон Європи. Ще недавно її називали індустріальним серцем Німеччини [3].

Участь Європейського союзу в розвитку старопромислових міст і регіонів Німеччини виражається у фінансуванні різноманітних програм через структурні фонди. Всього їх існує 5, проте до розвитку

старопромислових територій безпосередньо відносяться два: Європейський фонд регіонального розвитку (створений в 1975 р.) і Європейський інвестиційний фонд (створений в 1994 р.).

Структурні фонди мають чітко позначені цілі, однією з яких є «реструктуризація стагнуючих індустріальних регіонів та районів» (restructuring of regions and areas with declining industrial development). Регіони, що підпадають під строго певні критерії відповідності даного типу, стають так званими «регіонами другої мети» і отримують фінансову підтримку. З 2000 р. була змінена формулювання «другої мети», до якої тепер відносяться «регіони, де відбуваються соціально-економічні трансформації» (undergoing economic and social conversion) (табл. 3).

Таблиця 3 - Найбільш успішні стратегії ревіталізації регіона Рур - Вестфалія (Німеччина)

Ключ. ознака	Рік	Ініціативи
Нео-індустріальна модель	1968 р.	«Програма розвитку Рура» (Entwicklungsprogramm Ruhr) - перша програма, регулююча комплексний розвиток цілого регіону.
	1974 р.	«Стратегія земельної розвитку землі Північний Рейн - Вестфалія» («Landesentwicklungprogramm»).
	1979 р.	«Програма дій в Рурі» (Aktionsprogramm Ruhr). У рамках цього напрямку підприємства, найбільш сильно забруднюючі навколишнє середовище, отримували фінансування на закупівлю очисних споруд.
	1987 р.	Програма «Ініціативи майбутнього для вугільних та металургійних регіонів» (скорочено ZIM). Основними напрямками програми були: підтримка інноваційного розвитку; створення і збереження робочих місць; підвищення кваліфікації робітників; модернізація інфраструктури; поліпшення стану навколишнього середовища.
	1980-ті	Створення кластеру екологічних технологій З'явилися високотехнологічні підприємства по розробці нових матеріалів, виробництву очисних споруд, а також зі збирання, сортування, переробки та утилізації відходів.
	1989 р.	Міжнародна будівельна виставка «Емшерпарк» - багаторічний цикл конференцій і семінарів, покликаний створити набір взаємопов'язаних проектів в рамках єдиного плану регенерації долини річки Емшер (заповнення екологічного збитку, що залишився після функціонування важкої промисловості; формування міських співтовариств майбутнього).
	2006 р.	«Регіональний союз Рура» розробив для області нове ім'я - «Метрополія Рур» з метою по-новому позиціонувати регіон на світовій арені.
	2007 р.	Всі міста і громади Рурської області приєдналися до ініціативи стійкого міського розвитку «Концепція Рура» (Concept Ruhr), розрахованої на 10 років. Основними сферами кооперації стали територіальне планування, транспортна мережа та залучення інвестицій.

Джерело: розроблено авторами за [3]

До результатів реструктуризації регіону можна віднести більш диверсифіковану промислову структуру; істотне зниження значущості вугільної та металургійної галузей промисловості; поява нових галузей промисловості і нових кластерів (крім екологічного, існують ознаки зародження медичного та медіа-кластерів, а також локальних кластерів в

містах); високі темпи створення нових фірм в регіоні, де проблема безбезробіття стоїть дуже гостро і яка характеризується тривалою відсутністю підприємницької активності; зростання частки сектора послуг в економічній області.

Отже приклад розвитку Рурської області можна вважати успішним з тієї точки зору, що, по-перше, Рурська область змогла подолати негативний вплив ефектів блокування; по-друге, тут були розроблені і втілені унікальні рішення, що стали прикладом «креативного» підходу до вирішення проблем економічного розвитку. Процес відновлення Рурської області є історією не блискучого успіху, а важкого, довгого шляху «проб і помилок» та узгодження короткострокових і довгострокових інтересів усіх зацікавлених акторів.

Лілль - це французький Манчестер [8]. Лілль був центром французької текстильної промисловості. Великі текстильні фабрики були закриті в 1960-х роках, проте 30% французької текстильної промисловості, як і раніше розміщено тут. У регіоні, як і в інших старопромислових містах Європи та США, почалася криза старих форматів промисловості: великі фабрики, розташовані безпосередньо в містах, переставали працювати.

У процесі трансформації метрополії Лілля можна виділити два етапи: перший - політика регіональної влади, спрямована на здійснення локальних поліпшень. Основним принципом політики другого етапу стало єдність стратегічних зусиль керівництва міст з розвитку метрополії в цілому і, зокрема, Лілля як центру метрополії. Сьогодні метрополія Лілля - це процвітаючий освітній та логістичний центр, а промислове минуле вже не грає настільки значущої ролі в економіці регіону.

Таблиця 4 - Найбільш успішні ініціативи ревіталізації міста Лілль (Франція)

Ключова ознака	Рік	Стратегії ревіталізації
Пост-індустріальна	З 1980- х	«Лілль - Єврометрополія». Стратегія розвитку передбачала виділення Лілля як центру регіону, а також позиціонування метрополії в цілому як суб'єкта Європейського союзу. Євролілль: проект будівництва ділового кварталу, що примикає до нового вокзалу.
	1999 рік	GPU Великий міський проект (Grand Projet de ville), проект охоплював 230 тис. чоловік, 60 тис. з яких жили за межею бідності. В 2006 в проект увійшли депресивні квартали і передмістя Лілля.
	2004 рік	«Лілль - європейська столиця культури»
	2008 рік	Об'єднання французьких і бельгійських прикордонних міст в Європейську групу за територіальною співпрацею - The European Grouping for Territorial Cooperation (EGTC).

Джерело: розроблено авторами [8]

Отже, серед основних успішних стратегій виходу старопромислових міст з кризи можна виділити два основних напрямки, які ми умовно назвемо постіндустріальним і неоіндустріальним.

В рамках постіндустріального напрямку промисловість вже не розглядалася як перспективний напрямок міської економіки. Основний акцент робився на постіндустріальні види діяльності: розвиток досліджень і розробок, інноваційна діяльність (у тому числі у сфері колишньої промислової спеціалізації); розвиток культурного потенціалу; надання соціальних послуг, в першу чергу в таких сферах, як освіта та охорона здоров'я; розвиток туризму в різних формах: дозвіллевий, спортивний, культурний, бізнес-туризм; перетворення міста в торговий і транспортно-логістичний центр.

В рамках неоіндустріального напрямку всі, або частина вищеперерахованих видів діяльності поєднувалися зі збереженням високотехнологічних видів промислового виробництва, або з істотним підвищенням технологічного рівня традиційної промисловості.

Цей варіант був можливий у тому випадку, якщо не відбувалося різкого обвалення традиційних видів економічної діяльності та в певній мірі зберігався потенціал їх конкурентоспроможності. Елементами стратегії старопромислових міст може бути також залучення на свою територію штаб-квартир великих корпорацій або адміністративних функцій (наприклад, в рамках Євросоюзу).

Хоча такі напрямки політики, як підтримка інноваційного розвитку, сприяння малому і середньому бізнесу, маркетинг території, стають все більш популярними серед регіональних і міських властей, в більшості регіонів основна увага як і раніше приділяється розвитку великої промисловості.

Нові можливості для розвитку сучасних міських кварталів створює ревіталізація територій, що залишилися незабудованими після виведення промислових об'єктів (так звані *brown fields*). Проекти відродження міст в західних країнах невіддільні від реабілітації міського середовища, нових містобудівних ініціатив. Основними напрямками в даній сфері є відродження міського центру; перебудова житлових кварталів, в першу чергу в незадовільних районах; забудова колишніх промислових територій; будівництво культурних і спортивних споруд; розвиток освітніх центрів.

Також велика увага приділяється зеленим зонам міста, які останнім часом стають все більш пристосованими для активного способу життя. Створення подібних елементів міського пейзажу є невід'ємною частиною містобудівної політики в рамках стратегій старопромислових міст.

Висновки. Міста є центрами інтелектуальної діяльності, торгівлі, культури, науки, продуктивної праці, соціального розвитку і багато чого іншого. У частині позитивного розвитку, міста дозволяють людям еволюціонувати соціально та економічно. Але паралельно процесу управління міським господарством зі створенням робочих місць, процвітанням без виснаження земельних угідь і ресурсів, виникає цілий ряд інших супутніх проблем. До загальних проблем міст відносяться перенаселеність, недолік засобів для забезпечення базових послуг, брак адекватного житла та деградація інфраструктури. Існуючі перед містами проблеми можуть вирішуватися в процесі поступального розвитку за рахунок більш ефективного використання ресурсів і зменшення рівня забруднення навколишнього середовища, та масштабів бідності.

Аналіз показав, що ключовими умовами успіху проектів ревіталізації міст є залученість в них міського співтовариства, консолідація всіх рушійних сил, здатних вплинути на майбутнє міста (влада, бізнес, громадські ініціативи) навколо ключових напрямків міського розвитку. З питання про важливість цього чинника серед дослідників існує широкий консенсус. Там, де проекти здійснювалися виключно «згори», їх результати, щонайменше суперечливі, а в більшості випадків - відверто невдалі. До подібних проектів можна віднести рішення про будівництво нового міста в агломерації Лілля (Франція), що мало вельми неоднозначні наслідки.

Тим часом традиційна економіка, забезпечуючи зайнятість значного числа жителів, перетворює їх у своїх прихильників, відторгає будь-які інші варіанти міського розвитку. Зміні ситуації зазвичай сприяє або подальше загострення кризи, або відсутність успіху в реалізації компромісних підходів до реструктуризації міста. Тим самим далеко не завжди вдалою виявляється перша з прийнятих програм відродження міста, іноді потрібно декілька ітерацій, щоб забезпечити консенсус навколо дійсно перспективного рішення. Однак загострення ситуації таїть у собі ризики посилення соціального невдоволення, що загрожує довготривалим підривом єдності міської спільноти. Якщо на це накладаються інші фактори розмежування, наприклад расові, деградація міста, може стати незворотною.

Особливо важливою є позиція бізнес-спільноти, в тому числі представників традиційних для міста галузей промисловості. Там, де

бізнес пов'язує свої економічні перспективи з процесом міського розвитку, ревіталізація має набагато вищі шанси на успіх, ніж у тих випадках, коли диверсифікація здійснюється в інші території.

Всі ці питання становлять надзвичайну важливість для України. У традиціях нашої країни - прагнення до здійснення перетворень «Зверху», відсутність культури діалогу та формування коаліцій, зведення взаємодії влади і суспільства в кращому випадку до роз'яснення проведеної політики. Це може послужити суттєвою перешкодою на шляху успішної ревіталізації міст.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Birch K., Mackinnon D., Cumbers A. Old industrial regions in Europe: a comparative assessment of economic performance // *Regional Studies*, Taylor & Francis (Routledge), 2010, 44 (01), pp.35-53.
2. Brade I., Herfert G., Wiest K. Recent trends and future prospects of socio-spatial differentiation in urban regions of Central and Eastern Europe: A lull before the storm?// *Cities*.- Vol. 26, Issue 5.- 2009, p.p. 233–244
3. Bross U., Walter G. Socio-economic Analysis of North-Rhine-Westphalia/Joint research project INCO-COPERNICUS, Working papers, - 2000.
4. Couch, C., Sykes, O., Börstinghaus, W. (2011), Thirty years of urban regeneration in Britain, Germany and France: The importance of context and path dependency. *Progress in Planning* 75, pp. 1-52.
5. Eckart K., et al. Social, Economic and Cultural Aspects in the Dynamic Changing Process of Old Industrial Regions: Ruhr District (Germany), Upper Silesia (Poland), Ostrava Region (Czech Republic), LitVerlag, 2003. - 368 p.
6. Ehrlich K., Kriszan A. & Lang T. Urban Development in Central and Eastern Europe – Between Peripheralization and Centralization?// *The Planning Review*. - Volume 48, 2012 - Issue 2, p.p. 77-92
7. Georgescu L. Revitalisation of Brownfields, a Challenge for Romania and Eastern Europe// *Food, Agriculture and Environment (JFAE)*.- 2014, Vol. 12, Issue 1, pages 503-507.
8. Giblin-Delvallet B. Lille metropole. Une eurometropole en devenir?// *Vingteeme siecle. Revue d'histoire*. № 81. - 2004.
9. Keresztély, K., Scott, J.W. (2012), Urban Regeneration in the Post- Socialist Context: Budapest and the Search for a Social Dimension. *European Planning Studies*, 20 (7), pp. 1441-1455.

10. Koloman Ivanička Sr, Koloman Ivanička Jr Regional growth dynamics in Central and Eastern Europe in the socio-economic and geographic context of a post-socialist reality// The GeoJournal Library: The Post-Socialist City.- Volume 92, p.p. 35-52
11. Manchester/Liverpool - №2 of the series Working papers of the project Shrinking Cities/Editor: Oswalt P., Berlin, 2004.- 175 p.
12. Pastak, I. (2014), Regeneration of Brownfields and its Role in City District Development: the Case of Northern Tallinn. University of Tartu, Estonia. Master's Thesis
13. Rodwell D. Comparative Approaches to Urban Conservation in Central and Eastern Europe: Zamość, Poland, and Sibiu, Romania// The Historic Environment: Policy & Practice Volume 1, 2010 - Issue 2 Pages 116-142
14. Vanolo A. «The image of creative city: Some reflections on urban branding in Turin»// Cities. Vol. 25. Issue 6. December 2008, p.p. 370–382.

УДК 339.137.2+336

**ЧИННИКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ
ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ БАНКІВ В УМОВАХ ЗАПРОВАДЖЕННЯ
МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТІВ «БАЗЕЛЬ-III»****Юшко І.О.***ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима
Гетьмана»*

У статті узагальнено основні вимоги нових стандартів «Базель-III» у контексті конкурентоспроможності транснаціональних банків. Здійснено огляд сучасної наукової літератури щодо конкурентоспроможності комерційного банку. На основі аналізу наукових підходів до трактування поняття «конкурентоспроможності комерційного банку» виявлено відмінності щодо транснаціональних та локальних банків. Виявлено основні чинники конкурентоспроможності ТНБ, які меншою мірою залежить від регулювання банківської діяльності в межах національних кордонів, проте, завдяки масштабу діяльності, підпадають під посиленій нагляд і підвищенні вимоги порівняно з регіональними та локальними банками з боку Ради з фінансової стабільності і Базельського комітету з фінансового нагляду. Масштаби діяльності ТНБ визначають перевагу за абсолютними показниками лідером. Однак за відносними показниками системно важливі банки демонструють в основному нижчі показники, ніж інші ТНБ. Результат аналізу кореляційної матриці за щільністю, характером та напрямком зв'язку між досліджуваними змінними для тридцяти ТНБ дав змогу виявити зв'язок між можливістю виконати вимоги «Базеля-III» та якістю управління активами.

Ключові слова: конкурентоспроможність, Базель-III, міжнародні стандарти, транснаціональний банк, системно важлива фінансова установа

UDC 339.137.2+336

**DETERMINANTS OF TRANSNATIONAL BANKS
COMPETITIVENESS UNDER THE CONDITIONS OF BASEL-III
INTERNATIONAL STANDARDS IMPLEMENTATION****Yushko I.***Kyiv national economics university named after Vadym Hetman*

The main requirements of the new standards «Basel III» in the context of the competitiveness of transnational banks (TNB) have been summarized in the article. The observation of the modern scientific visions about commercial bank competitiveness has been made. On the base of analysis the scientific approaches to the interpretation of the term «commercial bank competitiveness» the differences between transnational and local banks have been revealed. It has been investigated the basic factors of transnational banks competitiveness which is less dependent on

banking regulation within national borders but due to the scale of activities became the objects of enhanced monitoring and increasing demands comparing with regional and local banks by the Council of financial stability and Basel Committee of Financial Supervision. The author emphasizes that the scale of transnational banks performing determines the advantage according to absolute performance of the leader. However, in the term of relative indicators the systemically important banks show mostly lower rates than other TNB. The results of analysis the correlation matrix for the indicators of density, nature and direction of the correlation between the variables (indicators) of thirty transnational banks have shown the interdependence between the ability to meet the requirements of «Basel III» and the quality of asset management.

Keywords: competitiveness, Basel III, international standards, transnational bank, systemically important financial institution

Актуальність проблеми. Транснаціональні банки (ТНБ) відіграють надзвичайно важливу роль у сучасній глобальній економіці. Це пов'язано із забезпеченням стабільності на міжнародному валютно-кредитному ринку, а також, певною мірою, стабільності окремих внутрішньо- та зовнішньодержавних фінансових ринків. Саме ТНБ є потужними приватними кредиторами багатьох урядів. Одним із чинників економічного зростання країн та регіонів у глобалізованому світі є транснаціоналізація руху капіталів. Оскільки приватний капітал ТНБ спрямовується у найбільш високодохідні сфери бізнесу, транснаціональне кредитування у цілому сприяє розвитку інноваційної діяльності, що забезпечує конкурентні переваги країни на внутрішньому та зовнішньому ринках.

Висока ризикованість банківської діяльності вимагає посиленої уваги не лише менеджменту банку, але й національних та наднаціональних інституцій з банківського нагляду та регулювання. Досвід стрімкого поширення світової фінансової кризи 2007-2009 років виявив слабкі місця системи банківського нагляду, що у свою чергу, спричинило розробку та прискорене узгодження оновлених принципів регулювання стабільності банків та банківських систем у стандарті «Базель-III», який не відмінняє, а доповнює попередні стандарти «Базель-II» та «Базель-I». Не всі ТНБ можуть забезпечити конкурентні переваги в посткризовій системі нагляду та посилених вимог щодо ліквідності та формування капіталів. З огляду на значне суспільне значення транснаціональних фінансових установ дослідження

конкурентоспроможності ТНБ в умовах запровадження міжнародних стандартів «Базель-III» є важливим та актуальним науковим завданням.

Аналіз останніх наукових досліджень. Дослідження конкурентоспроможності банків викликає інтерес зарубіжних та вітчизняних науковців. Зокрема, серед вітчизняних науковців А.С. Криклій, І.О. Лютий, О.М. Юрчук дослідили особливості та діалектичний взаємозв'язок категорій ефективності та конкурентоспроможності, їх вплив на економічну спроможність та діяльність банків як суб'єктів ринку фінансових послуг [1]. Н.Ю. Гладинець, В.В. Петрина проаналізували та систематизували наукові праці вітчизняних та зарубіжних вчених щодо визначення поняття «конкурентоспроможність комерційного банку» [2].

Існують численні дослідження конкуренції на ринках банківських послуг в країнах з різним рівнем економічного розвитку. Наприклад, М.Д. Деліс дослідив банківську конкуренцію в умовах фінансової реформи [3], Дж. Годдарх та Дж. О.С. Вільсон застосували нерівноважний підхід для аналізу конкуренції банківської діяльності [4].

Меншою мірою проаналізовано чинники, що визначають конкурентоспроможність банків. При цьому більшість робіт з цієї тематики здійснена для розвинених країн. Дивись, А. Деміргус-Кунт, Л. Лаевен, Р. Левіне [5]. Чинники, що визначають конкурентоспроможність в нових ринкових економіках, в країнах, що розвиваються, та в країнах з ринками, що формуються проаналізовано у роботах М.Д. Деліс [6], а також Б.Н. Йеон, М.П. Оліверо, Й. Ву, які розглянули чинники зростання конкуренції іноземних банків у країнах Азії та Латинської Америки [7]. Здійснено емпіричний тест системи оцінки конкурентоспроможності акціонерних комерційних банків в Китаї [8].

А. Мірзаєї та Т. Мур докладно вивчили рушійні сили конкурентної поведінки в банківському секторі 146 країн за період 1999-2011 рр. Дане дослідження виокремлює особливості конкуренції в банківському секторі в групах країн з різним рівнем доходу (розвинені країни, країни з ринками, що формуються, країни, що розвиваються) [89]. Аналіз наслідків впровадження положень угоди Базеля-III у діяльності іноземних та закордонних банків, а також загальну стабільність фінансової системи та її економічне зростання розглядають О.М. Бага та В.А. Малахов [10], К.А. Бусько [11], О.Е. Медведева [10], Д. Хорунжий [11]. Українські науковці В.В. Коваленко та Д.С. Гайдукович [14], О.О. Папаїка та

Е.В. Косова [15] узагальнюють вимоги Базельських стандартів щодо регулювання капіталу банків і визначення перспектив їх впровадження в Україні. Разом з тим, як в зарубіжній, так і у вітчизняній науковій літературі не отримало достатнього розгляду питання конкурентоспроможності ТНБ в умовах запровадження міжнародних стандартів «Базель-III», що визначило мету та завдання дослідження.

Основною метою роботи є дослідження чинників конкурентоспроможності ТНБ в умовах запровадження міжнародних стандартів «Базель-III».

Виклад основного матеріалу дослідження. Посткризовий період розвитку глобальної економіки свідчить про увагу міжнародної спільноти та національних урядів до нагляду та регулювання ТНБ. Транснаціональний характер сучасного руху капіталів визначає високу суспільну ціну від ризиків, які супроводжують діяльність ТНБ. На тлі зміни конфігурації світової економічної системи відбувається розширення глобального транскордонного кредитування комерційними банками, зростає рух позикового капіталу. Хоча питома вага ТНБ у русі міжнародного позикового капіталу знизилась, але вони лишаються провідними міжнародними кредиторами оскільки можуть надавати кредити у будь-якій валюті та на необмежений термін, без встановлення політичних та економічних застережень. Як свідчить статистичне повідомлення міжнародної банківської статистики, підготовлене Банком міжнародних розрахунків, глобальні транскордонні вимоги банків продовжували зростати на початку 2015 р., збільшившись на 755 млрд дол. США з кінця грудня 2014 р. і до кінця березня 2015 р. При цьому втричі прискорились щорічні темпи зростання вимог до 6 % у 2015 р., в порівнянні з 2 % роком раніше. Деноміновані в євро транскордонні вимоги і кредитування в зоні євро вирости в першому кварталі 2015 р. [16].

У науковій літературі проблематика конкурентоспроможності комерційних банків знайшла широке відображення. Зокрема у таблиці 1 представлено погляди науковців щодо трактувань поняття «конкурентоспроможність комерційного банку».

Разом з тим, дані трактування не враховують транснаціональний характер банківської діяльності, установ, які мають високу крос-юрисдикційну активність.

Таблиця 1 – Трактуювання дефініції «конкурентоспроможність банку»

Автори	Визначення поняття «конкурентоспроможність банку»
Заруба Ю.О.	«відображає успішність його функціонування в процесі набуття, утримання та розширення ринкових позицій, що передбачає здатність банківської установи забезпечувати відповідність власних послуг запитам споживачів та протистояти негативному впливу зовнішнього середовища»
Федулова Л., Волощук І.	«це здатність банку витримувати конкуренцію з іншими банківськими установами та суб'єктами господарювання, які задовольняють наявні потреби на споживчому цільовому ринку»
Козьменко С.М., Шпиг Ф.І., Волошко І.В.	«являє собою найважливіший елемент стратегічного управління діяльності банку, а результати її оцінки виступають передумовою як планування, так і цілей, що визначаються у результаті здійснення процесу стратегічного планування»
Лютий І.О., Солодка О.О.	«рівень їх готовності ефективно надавати конкурентні фінансові послуги, забезпечувати високу фінансову стійкість і динамічно розвиватися, враховуючи загальноекономічне і соціальне-політичне становище держави та протидіючи різноманітним зовнішнім і внутрішнім ризикам»
Котковський В. С., Коваленко Д.В.	«здатність витримувати конкуренцію на ринку банківських продуктів та послуг, при цьому забезпечуючи фінансову стійкість, з урахуванням політичних, економічних та соціальних факторів впливу»
Мірошниченко О.В.	«процес суперництва, що здійснюється в динаміці між суб'єктами банківського ринку (тобто чи між продавцями банківських послуг в особі банків, небанківських фінансово-кредитних інститутів і нефінансових установ, чи між їх покупцями в особі підприємств та домогосподарств), одночасно зацікавленими в досягненні однієї і тієї ж мети, в ході якого дані суб'єкти прагнуть забезпечити своє положення на цьому ринку»
Пржанова А.Е.	«процес суперництва комерційних банків і інших кредитних інститутів, що відбувається у динаміці, з приводу встановлення цін і обсягів пропозиції банківських послуг, а також з приводу формування цін і обсягу попиту на кредитні ресурси, в ході якого вони прагнуть забезпечити собі міцне становище на ринку кредитів і банківських послуг»

Джерело: [2, с. 816]

Згідно емпіричних досліджень, умови конкуренції у банківському секторі суттєво залежить від рівня економічного розвитку країни [3-9; 17-18]. Комерційні банки в країнах, що розвиваються, і в країнах з ринками, що формуються, мають більш високу ринкову владу, більш високий рівень монополізації, в умовах відносно слабких правових систем, непотизму і корупції, які обмежують силу конкурентних сил в порівнянні з умовами, в яких функціонує банківський сектор, у розвинених країнах. Однак конкурентоспроможність ТНБ меншою мірою залежить від регулювання банківської діяльності в межах національних кордонів, проте, завдяки масштабу діяльності, підпадає під посиленний нагляд і підвищенні порівняно з регіональними та локальними банками з боку Ради з фінансової стабільності і Базельського комітету з фінансового нагляду. Базельський комітет з фінансового нагляду у співпраці з Радою з фінансової стабільності розробив загальний комплекс заходів зі зниження морального ризику, викликаного глобальними системно важливими фінансовими установами (англ. - systemically important financial institution (SIFI)).

Базельський комітет визначив чинники для оцінки того, яка установа належить до системно важливої: розмір, складність, взаємопов'язаність, відсутність доступних замінників фінансової інфраструктури яку вона забезпечує, і її глобальна (крос-юрисдикційна) активність. У деяких випадках, за оцінками експертів, незалежно від показників, установу може бути віднесено до категорії SIFI або видалити його з переліку SIFI. Наразі Рада з фінансової стабільності спільно з Базельським комітетом з фінансового нагляду щорічно визначає перелік системно важливих банків світу. Зокрема у 2015 р. до нього увійшли 30 найбільших банків США, Європи, Китаю і Японії. За країною головного офісу банківської установи найбільша чисельність належить США (JP Morgan Chase, Citigroup, Bank of America, Goldman Sachs, Morgan Stanley, Bank of New York Mellon, State Street і Wells Fargo). Серед європейських банків до списку потрапили: по одному банку Німеччини (Deutsche Bank), Іспанії (Santander), Нідерландів (ING Bank), Швеції (Nordea), Італії (Unicredit); два банки Швейцарії (Credit Suisse та UBS); по чотири банки Великобританії (HSBC, Barclays, Standard Chartered і Royal Bank of Scotland) і Франція (BNP Paribas, Societe Generale, Credit Agricole і Group BPCE). Азія представлена чотирма банками Китаю (Agricultural Bank of China, Bank of China, China Construction Bank і Industrial and Commercial Bank of China) та трьома банками Японії (Mitsubishi UFG, Mizuho і Sumitomo Mitsui). Однак окремі ТНБ не увійшли до даного переліку лише через політичний тиск урядів. Оскільки в сучасній глобалізованій економіці будь-який ТНБ може змінити юрисдикцію головного офісу без суттєвих наслідків для функціонування установи.

«Базель-III» визначає розроблену Базельським комітетом з банківського нагляду реформу, яка передбачає поетапне впровадження комплексу заходів, а також реформу цільової аудиторії з визначенням специфіки мікро- і макропруденційного регулювання, з метою зміцнення регулювання, нагляду і управління ризиками банківського сектору, урахування проциклічних ефектів.

Регулювання стабільності банків та банківських систем у стандарті «Базель-III» у доповнення до попередніх стандартів «Базель-II» та «Базель-I» суттєво змінило умови функціонування банківської діяльності. Основними вимогами, порівняно з попередніми стандартами є досягнення банками до 2019 р.:

- підвищених вимог до достатності капіталу, а саме зростання акціонерного капіталу до 4,5 % (з 2015 р.);
- збільшення капіталу першого рівня до 6 % (з 2015 р.);
- впровадження буферу консервації капіталу розміром 2,5 % (поетапно з 2016 р.), що в свою чергу, збільшує вимоги до сукупного капіталу з 8 у 2014 р. до 10,5 % у 2019 р.;
- запровадження контрциклічного буферу у розмірі від 0 до 2,5 %;
- розширення норми покриття ризиків у формулі достатності капіталу;
- збільшення вимог щодо позабіржових операцій та рівня кредитного ризику із врахуванням впливу можливого фінансового стресу;
- запровадження коефіцієнту левериджу (частки позикових коштів);
- посилення нормативів коефіцієнтів ліквідності, а саме коефіцієнту ліквідного покриття та коефіцієнту чистого стабільного фінансування (ліквідних активів у випадку відпливу коштів має вистачити на 30 днів, а всі довгострокові активи фактично повинні бути забезпечені достатнім обсягом стабільних пасивів [2, 13, 21].

Посилення вимог у «Базель-III» до власного капіталу та ліквідності зумовило зростання попиту на фінансові ресурси. Ю. Баранова, Л. Чен та Н. Веуз знайшли докази того, що зменшення ємкості ринку підвищило чутливість цін корпоративних облігацій на зміну попиту з управління активами. Такі шоки попиту також мають більш негативний, хоча і тимчасовий, вплив на випуск облігацій, ніж до початку світової фінансової кризи [16].

Імплементация принципів «Базеля-III» впливає на ступінь банківської конкуренції, а відтак має наслідком зміни у глобальній банківській системі. Забезпечення власного акціонерного капіталу згідно вимог «Базеля-III» вимагає від банків подвоєння чистого прибутку. Як стверджує О.Е. Медведєва, банкам в найближчі 8 років може знадобитися до 1 трильйона доларів вливань в акціонерний капітал... Банкам доведеться збільшити свої прибутки вдвічі. А для збільшення прибутків банки будуть змушені піднімати відсоток по кредитах [10], що позначиться на фінансовій спроможності ТНК [19], а це у свою чергу вплине на зниження доходності глобального банкінгу.

Взаємопов'язаність конкурентоспроможності та ефективності розглядається в якості критерію економічної спроможності банків на ринку фінансових послуг [1]. За оцінкою самого Базельського комітету, вимоги до акціонерного капіталу з урахуванням розширення покриття ризиків та зростання коефіцієнтів загалом виросли в сім разів. Якщо загальні вимоги щодо сукупного капіталу згідно принципів «Базеля-III» збільшуються до 13 %; для системно важливих банків них запроваджено додаткові вимоги до капіталу у розмірі від 1 до 2,5 %, тобто для них цільове значення достатності капіталу може підвищитися до 15,5 % (цитовано за [13]). Тому для дослідження конкурентоспроможності ТНБ необхідно особливу увагу приділити показникам прибутку, активам та капіталу, а також якості управління банком.

Для аналізу нами обрано тридцять ТНБ зі списку Форбс Глобал 2000 (2016): ICBC, JPMorgan Chase, Wells Fargo, Bank of America, Citigroup, HSBC Holdings, BNP Paribas, Banco Santander, Royal Bank of Canada, Commonwealth Bank, Westpac Banking Group, ANZ, National Australian Bank, Bank of Nova Scotia, US Bancorp, Mizuho Financial, Sociйтй Гйййrale, Bank of Montreal, PNC Financial Services, Bank of New York Mellon, Lloyds Banking Group, BB&T, Natixis, Barclays, Royal Bank of Scotland, FirstRand, Standard Chartered, Regions Financial, KeyCorp, Comerica.

Для виокремлення чинників конкурентоспроможності ТНБ проаналізовано як абсолютні показники (чистий прибуток, млрд дол. США, виручка, млрд дол. США, величина активів, млрд дол. США та ринкова вартість, млрд дол. США), так і відносні показники (рентабельність продажів, рентабельність активів, загальну доходність активів, коефіцієнт витратності, рентабельність та доходність капіталу, рентабельність витрат), які розраховані за даними [21].

Як свідчать дані таблиці 2 за абсолютними показниками лідером у 2015 р. був Промисловий і комерційний банк Китаю (ICBC), який мав найвищі значення чистого прибутку, виручки та величини активів. Однак за відносними показниками цей банк випереджає інші ТНБ лише за рівнем рентабельності капіталу, тобто за величиною прибутку, який припадає на одиницю його ринкової вартості. Значення коефіцієнту рентабельності капіталу для банків від 5 % і вище свідчить про ефективність. Як можна побачити у таблиці 2 серед 30 ТНБ ефективно у 2015 р. працювали 28 банків окрім Lloyds Banking Group та Barclays.

Таблиця 2 – Показники діяльності тридцяти ТНБ за 2015 р.

	Продажі млрд дол США	Прибуток млрд дол США	Активи млрд дол США	Ринкова вартість млрд дол США	Рентабельність продаж, %	Коефіцієнт витратності, %	Рентабельність активів, %	Рентабельність капіталу, %	Доходність капіталу, %	Загальна доходність активів, %
ICBC	171,1	44,2	3420,3	198	25,8	74,2	1,3	22,3	86,4	5
JPMorgan Chase	99,9	23,5	2423,8	234,2	23,5	76,5	1,0	10,0	42,7	4
Wells Fargo	91,4	22,7	1849,2	256	24,8	75,2	1,2	8,9	35,7	5
Bank of America	91,5	15,8	2185,5	156	17,3	82,7	0,7	10,1	58,7	4
Citigroup	85,9	15,8	1801	138,1	18,4	81,6	0,9	11,4	62,2	5
HSBC Holdings	70,3	13,5	2409,7	133	19,2	80,8	0,6	10,2	52,9	3
BNP Paribas	74,9	7,4	2166,3	66,8	9,9	90,1	0,3	11,1	112,1	3
Banco Santander	49,8	6,6	1455,9	72,5	13,3	86,7	0,5	9,1	68,7	3
Royal Bank of Canada	33,1	7,7	853	90,7	23,3	76,7	0,9	8,5	36,5	4
Commonwealth Bank	33,1	6,9	657	99,2	20,8	79,2	1,1	7,0	33,4	5
Westpac Banking Group	30,2	6,3	571	80,6	20,9	79,1	1,1	7,8	37,5	5
ANZ	31,1	5,9	625,8	54,9	19,0	81,0	0,9	10,7	56,6	5
National Australian Bank	28,8	5	671,6	56,5	17,4	82,6	0,7	8,8	51,0	4
Bank of Nova Scotia	24,4	5,5	653,5	61,7	22,5	77,5	0,8	8,9	39,5	4
US Bancorp	21,1	5,8	428,6	75	27,5	72,5	1,4	7,7	28,1	5
Mizuho Financial	26	5	1625,5	40,7	19,2	80,8	0,3	12,3	63,9	2
Sociùtù Günùrale	28,4	4,4	1449,6	32,5	15,5	84,5	0,3	13,5	87,4	2
Bank of Montreal	18,2	3,4	496,9	41,8	18,7	81,3	0,7	8,1	43,5	4
PNC Financial Services	16	4	361	44	25,0	75,0	1,1	9,1	36,4	4
Bank of New York Mellon	15,4	3,2	372,9	44,2	20,8	79,2	0,9	7,2	34,8	4
Lloyds Banking Group	46,2	0,773	1189	70	1,7	98,3	0,1	1,1	66,0	4
BB&T	10,6	2,1	212,4	29,1	19,8	80,2	1,0	7,2	36,4	5
Natixis	14,4	1,5	543,4	17,2	10,4	89,6	0,3	8,7	83,7	3
Barclays	38,9	-0,49	1650,8	41,8	-1,3	101,3	0,0	-1,2	93,1	2
Royal Bank of Scotland	25,8	-2,4	1201,8	42,4	-9,3	109,3	-0,2	-5,7	60,8	2
FirstRand	5,8	1,7	73,5	18,5	29,3	70,7	2,3	9,2	31,4	8
Standard Chartered	20,5	-2,2	640,5	26,3	-10,7	110,7	-0,3	-8,4	77,9	3
Regions Financial	5,7	1,1	125,5	11,9	19,3	80,7	0,9	9,2	47,9	5
KeyCorp	4,5	0,871	98,4	10,4	19,4	80,6	0,9	8,4	43,3	5
Comerica	2,8	0,456	69	7,7	16,3	83,7	0,7	5,9	36,4	4

Джерело: складено та розраховано за даними [21]

Якість управління банку можна оцінити завдяки використанню коефіцієнта рентабельності активів, якщо цей відносний показник

дорівнює 1 % і вище. Як бачимо з таблиці, лише дев'ять з тридцяти банків змогли досягти даного критерію.

Загалом за показниками якості управління банком лідером був південноафриканський FirstRand, який продемонстрував найвищі значення рівня рентабельності продаж (29,3 %), рентабельності активів (2,3 %), загальної доходності активів (8 %) та найкращий (найнижчий) рівень коефіцієнту витратності серед тридцяти ТНБ (70,7 %).

Результат розрахунку кореляційної матриці виокремлених абсолютних та відносних показників для тридцяти банків дає змогу проаналізувати щільність, характер та напрямок зв'язку між досліджуваними змінними (табл. 3).

Таблиця 3 – Кореляційна матриця зв'язку між чинниками конкурентоспроможності тридцяти ТНБ у 2015 р.

	Прибуток, млрд дол США	Рентабельність продаж, %	Коефіцієнт витратності, %	Рентабельність активів, %	Рентабельність капіталу, %	Доходність капіталу, %	Виручка, млрд дол США	Активи, млрд дол США	Загальна доходність активів, %	Ринкова вартість, млрд дол США
Прибуток, млрд дол США	1	0,439	-0,439	0,354	0,654	0,096	0,925	0,771	0,204	0,863
Рентабельність продаж, %		1	-1,000	0,872	0,785	-0,574	0,134	-0,049	0,624	0,310
Коефіцієнт витратності, %			1	-0,872	-0,785	0,574	-0,134	0,049	-0,624	-0,310
Рентабельність активів, %				1	0,550	-0,631	0,080	-0,176	0,883	0,248
Рентабельність капіталу, %					1	0,000	0,463	0,362	0,297	0,363
Доходність капіталу, %						1	0,357	0,537	-0,586	-0,046
Виручка, млрд дол США							1	0,919	0,000	0,859
Активи, млрд дол США								1	-0,317	0,742
Загальна доходність активів, %									1	0,135
Ринкова вартість, млрд дол США										1

Джерело: розраховано автором

Інтерпретація показників щільності зв'язку здійснено згідно шкали Чеддока (табл. 4).

Таблиця 4 – Характеристика показників щільності зв'язку між змінними кореляційного аналізу

Кількісний ступінь щільності зв'язку	Якісна характеристика сили зв'язку
0,1 - 0,3	Слабка
0,3 - 0,5	Помірна
0,5 - 0,7	Середня
0,7 - 0,9	Висока
0,9 - 0,99	Дуже висока

Джерело: [23]

Як видно з таблиці 3, прибуток ТНБ має дуже високий прямий зв'язок з виручкою (0,925), зазвичай перевищення щільності зв'язку показника 0,9 свідчить про детермінований, а не стохастичний характер зв'язку. Формування прибутку має високий зв'язок з величиною активів та ринкової вартості компанії, а також середній - з рентабельністю капіталу.

Між рентабельністю продаж, рентабельністю активів та рентабельністю капіталу існує прямий високий зв'язок (0,872 та 0,785 відповідно) та прямий середній зв'язок із загальною доходністю активів (0,624) та обернений середній зв'язок з доходністю капіталу (- 0,574).

Важливим у посткризовому управлінні є коефіцієнт витратності, який розуміється нами як відношення операційних витрат до чистого прибутку і дає уяву скільки витрат потрібно для забезпечення одиниці прибутку. Тобто чим нижче цей коефіцієнт, тим краще. Тому напрямок взаємозв'язку між коефіцієнтом витратності та якістю управління активами та капіталу є оберненим. У таблиці 3 ми бачимо високу обернену щільність зв'язку з рентабельністю активів та рентабельністю капіталу (-0,872 та -0,785 відповідно).

Формування активів ТНБ має прямий високий зв'язок з прибутком (0,771) та прямий середній зв'язок з доходністю капіталу (0,537). Між величиною активів та обсягом продаж банківських послуг існує детермінований зв'язок.

Sig. (2-tailed) для всіх названих показників 0,000.

Висновки. Конкурентоспроможність ТНБ меншою мірою залежить від регулювання банківської діяльності в межах національних кордонів, проте, завдяки масштабу діяльності, підпадає під посиленний нагляд і підвищенні вимоги порівняно з регіональними та локальними банками з боку Ради з фінансової стабільності і Базельського комітету з фінансового нагляду. Масштаби діяльності ТНБ визначають перевагу за

абсолютними показниками лідером. Так, у 2015 р. лідером був системно важливий банк світу Промисловий і комерційний банк Китаю (ICBC), який мав найвищі значення чистого прибутку, виручки та величини активів. Однак за відносними показниками цей банк випереджає інші ТНБ лише за рівнем рентабельності капіталу. За відносними показниками системно важливі банки демонструють в основному нижчі показники, ніж інші ТНБ. Наприклад, низькі значення мають Lloyds Banking Group, Barclays та Royal Bank of Scotland. Загалом за показниками якості управління банком лідером був південноафриканський FirstRand.

Результат аналізу кореляційної матриці за щільністю, характером та напрямком зв'язку між досліджуваними змінними для тридцяти ТНБ дав змогу виявити високий зв'язок між можливістю виконати вимоги «Базеля-III» та якістю управління активами.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Криклій А.С. Конкуренцеспроможність і ефективність як критерії економічної спроможності банків на ринку фінансових послуг / А.С. Криклій, І.О. Лютий, О. М. Юрчук // Економіка та держава. – 2008. – №11. – С.16-19.
2. Гладинець Н.Ю. Конкуренцеспроможність комерційного банку: теоретичні аспекти та підходи до визначення / Н.Ю. Гладинець, В.В. Петрина // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – Вісник №4. – С. 814–818.
3. Delis M.D. Bank competition, financial reform, and institutions: the importance of being developed / M.D. Delis // Journal of Development Economics. – 2012. – Vol. 97. – Pp. 450–465.
4. Goddard J. Competition in banking: a disequilibrium approach / J. Goddard, J.O.S. Wilson // Journal of Banking and Finance. – 2009 – Vol. 32. – Pp. 2282–2292.
5. Demircug-Kunt A., Laeven L., Levine R. Regulations, market structure, institutions, and the cost of financial intermediation / A. Demircug-Kunt, L. Laeven, R. Levine // Journal of Money, Credit and Banking. – 2004. – Vol. 36. – Pp. 593–622.
6. Delis M.D. Competitive conditions in the Central and Eastern European banking systems / M.D. Delis // Omega. – 2010. – Vol. 38. – Pp. 268–274.
7. Jeon B.N., Olivero M.P., Wu J. Do foreign banks increase competition? Evidence from emerging Asian and Latin American banking markets/ B.N. Jeon, M.P. Olivero, J. Wu // Journal of Banking and Finance. – 2011. – Vol. 35 (4). – Pp. 856–875.
8. Yanjuan Cui Empirical Test on Building up Competitiveness Appraisal System of Joint Stock Commercial Banks in China / Yanjuan Cui // International Journal of Economics and Finance. – 2012. – Vol. 4. – No. 9. – Published by Canadian Center of Science and Education.

9. Mirzaei A. What are the driving forces of bank competition across different income groups of countries? / A. Mirzaei, T. Moore // *Journal of International Financial Markets, Institutions and Money*. – September 2014. – Volume 32. – Pp. 38–71.
10. Бага О.М. Перспективи запровадження міжнародних стандартів «Базель-III» для вітчизняних банків на основі міжнародного досвіду / О.М. Бага, В.А. Малахов // *Траектория науки*. – 2016. – Т. 2. – № 4. – [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://cyberleninka.ru/article/n/perspektivi-zaprovadzhennya-mizhnarodnih-standartiv-bazel-iii-dlya-vitchiznyanih-bankiv-na-osnovi-mizhnarodnogo-dosvidu>
11. Бусько К.А. Транспаретність капіталу та ризиків діяльності банків в контексті вимог «Базеля III» / К.А. Бусько // *Int- konf.Org* – наукові конференції. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://goo.gl/vv62As>. – Назва з екрана.
12. Медведева О.Е. Внедрение международных стандартов Базель III: плюсы и минусы // *Молодой ученый*. – 2014. – №1. – С. 398–401.
13. Хорунжий Д. Сучасні тенденції впровадження положень Базеля III / Д. Хорунжий // *Вісник Національного банку України*. – 2015. – №4. – С. 60–65.
14. Коваленко В. В. Достатність капіталу банківської системи в умовах циклічного розвитку економіки / В. В. Коваленко, Д. С. Гайдукович // *Стратегічні пріоритети*. – 2014. – №1. – С. 48–58.
15. Папаїка О.О. Капітал банків у контексті вимог міжнародних стандартів Базель-III: перспективи для України / О.О. Папаїка, Е.В. Косова // *Бізнес Інформ*. – 2014. – №7. – С. 241–246.
16. Baranova Y. Has corporate bond market liquidity fallen? / Y. Baranova, L. Chen and N. Vause // *Bank Underground*. – 2015. – 27 August.
17. «Market liquidity – resilient or fleeting? Global Financial Stability Report International Monetary Fund IMF. Chapter 2, October, 2015.
18. Papaioannou G. Procyclical behaviour of institutional investors during the recent financial crisis: causes, impacts, and challenges / Papaioannou G., J Park, J Pihlman and H van der Hoorn // *IMF Working Paper*. – 2013. – WP/13/193, September.
19. Гальперіна Л. П. Фінансові чинники стратегій ТНК на глобальному ІТ-ринку / Л. П. Гальперіна, Л. І. Лук'яненко, А. Ю. Яценко // *Інвестиції: практика і досвід*. – 2015. – № 24. – С. 89–94.
20. Basel III Monitoring Report / Basel Committee on Banking Supervision: Bank for International Settlements, 2014. – 47 p. – Available from: <http://www.bis.org/publ/bcbs289.pdf>.
21. Forbes 2016. The World's Biggest Public Companies. Available from: <http://www.forbes.com/global2000/list>
22. Basel III phase-in arrangements. Website of Bank for International Settlements. - Available from: http://www.bis.org/list/bcbs/page_1.htm
23. Статистика: [підручник] / А.М. Єріна, З.О. Пальян. – К: КНЕУ, 2010. – 351 с.

ПРОБЛЕМИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ТА РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

УДК: 336.153.2

ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ ЯК ФАКТОР ЗРОСТАННЯ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

Савицька О. І.

Волік К. В.

Сумський державний університет

Метою даної статті є аналіз та оцінка результатів реалізації перших кроків децентралізації влади в Україні та визначення характеру її впливу на фінансовий потенціал регіонів країни. У публікації було розглянуто кількісну характеристику процесу створення об'єднаних територіальних громад по областях України. Також проаналізовано стан місцевих бюджетів Сумської та Тернопільської областей, де на кінець 2015 року було створено найменшу та найбільшу кількість територіальних громад відповідно. У процесі дослідження виявлено, що проведення реформи децентралізації призвело до збільшення дохідної частини місцевих бюджетів. Таким чином, передача органам місцевого самоврядування частини повноважень стало поштовхом до активізації і зацікавленості цих органів у нарощенні фінансового потенціалу власного регіону, оскільки більша частина коштів буде залишатися у розпорядженні місцевих громад, що збільшує потенційні фінансові ресурси області для її соціально-економічного розвитку.

Ключові слова: децентралізація, об'єднана територіальна громада, місцевий бюджет, фінансовий потенціал регіону, місцеве самоврядування

UDC: 336.153.2

DECENTRALIZATION AS FACTOR OF GROWTH OF FINANCIAL POTENTIAL OF UKRAINIAN REGIONS

Savytska O.

Volik K.

Sumy State University

The purposes of this article are the analysis and evaluation of the implementation of the first steps of decentralization of power in Ukraine and determine the nature of its impact on the financial strength of the country's regions. The publication was considered a quantitative description of the process of creating united local communities in the regions of Ukraine. Local budgets of Sumy and Ternopil regions were analyzed at the end of 2015. In these regions were created the smallest and the largest number of communities. The study found that the decentralization reform led to

an increase in revenues of local budgets. Thus, the transfer to local authorities of powers triggered the activation and engagement of these bodies in increasing financial potential of their own region, as most of the funds will be available to local communities, increasing the potential financial resources of the region for its social and economic development.

Keywords: decentralization, combined local community, local budget, the financial potential of the region, local government.

Актуальність проблеми. Централізація влади була притаманною для України як і в часи, коли вона була в складі Радянського Союзу, так і після проголошення її незалежності. Вона передбачала зосередження значної частини фінансових ресурсів у державному бюджеті, що, у свою чергу, робило місцеві бюджети залежними від розподілу коштів у державному бюджеті та позбавляло місцеві органи влади й управління достатніх стимулів для ефективної діяльності, оскільки відбувався відтік фінансових ресурсів із промислово розвинених регіонів до центру. Також зникла зацікавленість збиткових регіонів у нарощенні виробничих потужностей внаслідок постійного очікування трансферної допомоги. Головними наслідками надмірної централізації влади стало обмеження повноважень органів місцевого самоврядування, постійний дефіцит фінансових ресурсів місцевих бюджетів, що з кожним роком загострювало відносини між органами центральної влади та органами місцевого самоврядування. Вирішенням цієї проблеми стало взяття курсу на політику децентралізації, яка розпочалася з ухвалення Концепції реформування місцевого самоврядування і територіальної організації влади в Україні. Дана реформа повинна послабити залежність місцевих бюджетів від розподілу коштів на найвищому рівні та зменшити навантаження на державний бюджет.

Аналіз останніх публікацій і досліджень. Дослідженням різних аспектів реформи децентралізації влади в Україні займалися такі вітчизняні науковці як: І.О. Луніна, Т.Д. Таукешева, Ю.А. Глущенко, Т.Д. Таукешева, І.С. Волохова, С.М. Фролов, Є.О. Балацький, С.С. Слава, Н.М. Гапак, О.М. Бориславська, І.Б. Заверуха, Е.М. Захарченко та інші. Проте, наявні напрацювання у зазначеному напрямку, питання визначення результатів реалізації політики децентралізації та її вплив на фінансовий потенціал регіонів в Україні мало досліджений і, на нашу думку, є важливим для подальшого розгляду.

Мета статті – проаналізувати та оцінити результати реалізації перших кроків політики децентралізації в Україні, на прикладі Сумської та Тернопільської областей, де станом на 2015 рік було створено найменшу та найбільшу кількість територіальних громад відповідно, та визначити характер її впливу на їх фінансовий потенціал.

Виклад основного матеріалу. Децентралізація означає такий спосіб визначення та розмежування завдань і функцій, за якого більшість з них передається з рівня центральних органів на рівень нижчий і стає власними завданнями та повноваженнями органів нижчого рівня [7]. Децентралізація передбачає здійснення низки реформ, які дадуть можливість наблизити процес прийняття рішень від центральних органів влади до громадськості, що дасть змогу краще розподіляти ресурси, які є в наявності регіону відповідно до його потреб.

Проведення цієї політики передбачається зробити у п'ять кроків (рис. 1).



Рис.1. П'ять кроків проведення децентралізації влади

Джерело: [2]

Основним документом відносно реформи децентралізації є Концепція реформування місцевого самоврядування і територіальної організації влади в Україні (далі – Концепція), ухвалення якої відбулося 1 квітня 2014 року. В даній Концепції прописані основні завдання, принципи та етапи реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади.

Реформа децентралізації передбачала зміни в Бюджетному та Податковому кодексах України, тобто проведення бюджетної

децентралізації, направлені на передачу деякої частини дохідної бази від державного бюджету до бюджетів органів місцевого самоврядування, зокрема закріпити за місцевими бюджетами місцеві податки та збори, 60 % ПДФО та 10 % податку на прибуток підприємств.

Окрім цього планувалося створення трьохрівневої структури місцевого самоврядування – регіон, район, громада. Що було реалізовано прийняттям Закону України «Про добровільне об'єднання територіальних громад» та Методики формування спроможних територіальних громад.

Планується, що новий адміністративно-територіальний устрій України складатиметься з:

- 27 регіонів;
- приблизно 100 районів (до проведення реформи їх кількість становить 490);
- приблизно 1500 громад (замість більше десяти тисяч наявних територіальних громад – міських, селищних і сільських рад) [6].

Отже, починаючи з 2015 року почалося практичне втілення в життя реформи децентралізації влади. Вже у 2015 році 794 сільських, селищних та міських ради, до яких входять 2015 населених пунктів, добровільно об'єдналися у 159 територіальних громад, найбільша кількість з яких була створена у Тернопільській області – 26 та у Хмельницькій області – 22 [1].

Проте це лише початок, протягом січня–жовтня 2016 року додатково було створено 25 об'єднаних громад та на грудень 2016 року планується проведення виборів у 184 громадах. Отже на кінець 2016 року Україна загалом матиме 368 об'єднаних територіальних громад. Проте не всім територіальним громадам Центральна виборча комісія (ЦВК) дозволила створити об'єднану громаду, внаслідок відсутності для цього правових підстав. В таблиці 1 наведена кількісна характеристика процесу створення об'єднаних територіальних громад станом на 10 жовтня 2016 року.

На рисунку 2 представлено порівняння кількості вже створених та тих, що планується створити, об'єднаних територіальних громад у розрізі областей України до та після запланованих місцевих виборів.

Як видно з рисунку 2, за результатами виборів найбільша кількість об'єднаних територіальних громад на кінець 2016 року матимуть Тернопільська, Дніпропетровська, Житомирська та Хмельницька області.

Таблиця 1 – Стан формування об'єднаних територіальних громад в Україні

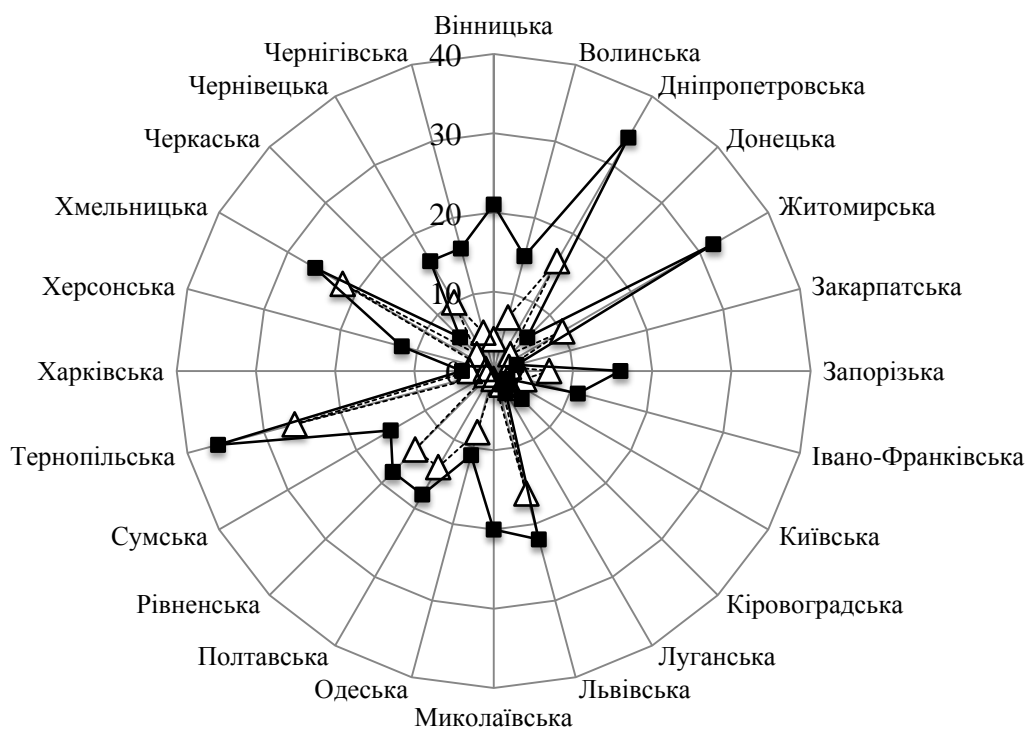
Назва області	Об'єднані громади, в яких відбулися перші місцеві вибори у 2015 та 2016 роках	Територ. громади у складі об'єднань, де відбулися перші місцеві вибори у 2015 та 2016 роках	Об'єднані громади, в яких призначено перші місцеві вибори на 11 та 18 грудня 2016 року	Територ. громади у складі об'єднань, де проводитимуться перші вибори 11 та 18 грудня 2016 року	Об'єднані громади, щодо яких ЦВК встановлено відсутність правових підстав для оголошення виборів	Територ. громади у складі об'єднань, щодо яких ЦВК встановлено відсутність правових підстав для проведення виборів
Вінницька	4	14	17	53	3	10
Волинська	7	28	8	32	1	5
Дніпропетровська	16	45	18	50	2	4
Донецька	3	20	3	23	1	6
Житомирська	10	54	22	156	-	-
Закарпатська	2	6	1	3	-	-
Запорізька	7	23	9	27	-	-
Івано-Франківська	4	19	7	41	1	5
Київська	2	6	-	-	1	3
Кіровоградська	3	9	2	7	1	2
Луганська	2	10	1	3	-	-
Львівська	16	58	6	28	-	-
Миколаївська	1	2	19	68	1	3
Одеська	8	40	3	10	2	8
Полтавська	14	50	4	18	3	6
Рівненська	14	43	4	24	2	14
Сумська	1	8	14	66	-	-
Тернопільська	26	166	10	39	3	41
Харківська	3	14	1	2	-	-
Херсонська	1	4	11	39	1	3
Хмельницька	22	45	4	36	2	13
Черкаська	3	8	3	16	2	8
Чернівецька	10	30	6	26	1	5
Чернігівська	5	19	11	89	1	5
Всього по Україні	184	721	184	856	28	141

Джерело: [1]

Отже, як можемо бачити, що процес об'єднання територіальних громад розпочатий та поступово реалізується.

Наступним кроком проведемо порівняльний аналіз того, як вплинув процес об'єднання територіальних громад на наповнення місцевих бюджетів Сумської та Тернопільської областей, де у 2015 році було створено найменшу та найбільшу кількість територіальних громад відповідно. Доходи обласних бюджетів Тернопільської та Сумської областей представлені в таблицях 2 та 3.

Аналізуючи стан бюджету до проведення децентралізації та після, можна сказати, що за результатами таблиці 2 приріст надходжень до загального фонду у 2015 році проти 2013 року склав 1103,3 млн. грн., тобто 47,9 %, що на 948 млн. грн., або 85,9 % більше приросту доходів 2014 року проти 2013 року. Серед доходів загального фонду найбільшу питому вагу на кінець 2015 року мали офіційні трансферти, що склали 92,8 % від усіх доходів цього фонду.



- △--- Кількість об'єднаних територіальних громад до місцевих виборів 11 та 18 грудня 2016 року
- Кількість об'єднаних територіальних громад після місцевих виборів 11 та 18 грудня 2016 року

*Рис. 2. Порівняння кількості створених об'єднаних територіальних громад по областях України
Побудовано авторами*

Структура спеціального фонду за 2015 рік кардинально змінилася. Якщо до 2015 року офіційні трансферти склали 61,9 % доходів фонду, то на кінець 2015 року офіційні трансферти займали лише близько 3 % доходів, а основним джерелом доходів фонду виступали неподаткові надходження. Зменшення частки дотації у загальному фонді бюджету 2015 року у порівнянні з 2013 роком вказує на зростання спроможності місцевого бюджету самостійно вирішувати питання місцевого значення, на це вказує також скорочення офіційних трансфертів до спеціального фонду бюджету області. Субвенції з державного бюджету повинні

забезпечувати реалізацію ключових зобов'язань держави, тому їх зростання може свідчити про підвищення соціальних стандартів. Отже, можна зробити висновок, що бюджет Тернопільської області став більш самостійним внаслідок проведення бюджетної децентралізації.

Таблиця 2 – Доходи обласного бюджету Тернопільської області за 2013-2015 роки

Доходи	Рік			Темп росту 2014/2013, %	Темп росту 2015/2013, %
	2013	2014	2015		
Загальний фонд					
Податкові надходження, млн. грн.	220,6	231,3	222,4	104,9	100,8
Питома вага складових податкових надходжень, %:					
1. Податки на доходи, податки на прибуток, податки на збільшення ринкової вартості	97,0	96,8	95,3	99,8	98,2
2. Збори за спеціальне використання природних ресурсів	3,0	3,2	3,4	106,7	113,3
Неподаткові надходження, млн. грн.	15,9	15,6	20,1	98,1	126,4
Разом доходів, млн. грн.	236,6	246,9	242,5	104,4	102,5
Офіційні трансферти, млн. грн.	2066,4	2210,6	3163,1	107,0	153,1
Питома вага складових офіційних трансфертів, %:					
1. Дотації	36,0	33,5	4,2	93,1	11,7
2. Субвенції, одержані з Державного бюджету	64,0	66,5	95,8	103,9	149,7
Всього доходів, млн. грн.	2305,1	2460,4	3408,4	106,7	147,9
Спеціальний фонд					
Разом доходів, млн. грн.	103,5	90,9	127,8	87,8	123,5
Питома вага складових доходів спеціального фонду, %:					
1. Податкові надходження	11,0	10,5	0,0	95,45	0
2. Неподаткові надходження	88,3	89,3	99,8	101,1	113,0
3. Доходи від операцій з капіталом	0,7	0,2	0,2	28,5	28,5
Офіційні трансферти, млн. грн.	26,1	147,5	3,3	565,1	12,6
Всього доходів, млн. грн.	129,6	238,4	131,1	187,0	101,2

Джерело: [5]

Аналізуючи таблицю 3, можна сказати, що наповнення бюджету Сумської області до початку реформи та після неї покращилося. На це вказує підвищення доходів загального фонду на 55,4 % проти 2013 року, яке відбулося основним чином за рахунок збільшення суми наданих офіційних трансфертів на 66,3 %. Основним джерелом власних доходів загального фонду виступають податкові надходження, а саме: податки на доходи, податки на прибуток та податки на збільшення ринкової вартості. Розглядаючи структуру спеціального фонду, основна частина доходів належить неподатковим надходженням.

Також не можна не відмітити той факт, що у бюджеті Сумської області, як і Тернопільської, спостерігається скорочення дотацій з державного

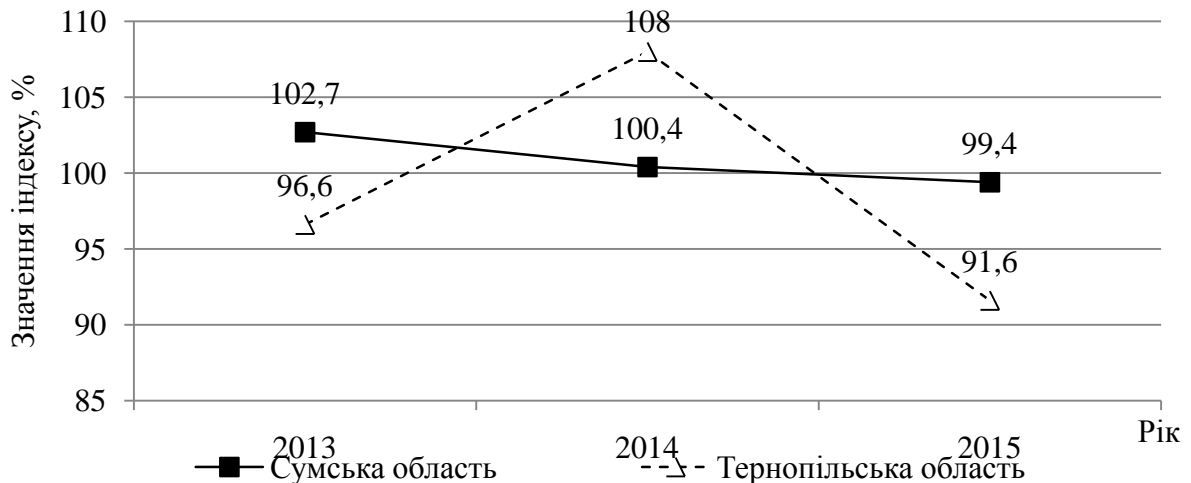
бюджету. Змінилася структура офіційних трансфертів загального фонду, якщо у 2013 році частка дотації займала 38,6 % трансфертів, то у 2015 році вона вже складала 19,6 %, що вказує на зміцнення місцевого бюджету області та нарощення його фінансової спроможності.

Таблиця 3 – Доходи обласного бюджету Сумської області за 2013-2015 роки, млн. грн.

Доходи	Рік			Темп росту 2014/2013, %	Темп росту 2015/2013, %
	2013	2014	2015		
Загальний фонд					
Податкові надходження, млн. грн.	363,0	387,7	335,2	106,8	92,3
Питома вага складових податкових надходжень, %:					
1. Податки на доходи, податки на прибуток, податки на збільшення ринкової вартості	94,9	92,6	90,7	97,6	95,6
2. Збори за спеціальне використання природних ресурсів	5,1	7,4	9,3	145,1	182,3
Неподаткові надходження, в т. ч.	20,2	19,2	43,0	95,0	212,9
Разом доходів, млн. грн.	383,2	406,9	378,2	106,2	98,7
Офіційні трансферти, млн. грн.	1979,5	2078,0	3292,3	105,0	166,3
Питома вага складових офіційних трансфертів, %:					
1. Дотації	38,6	36,4	19,6	94,3	50,8
2. Субвенції, одержані з Державного бюджету	61,4	63,6	70,5	103,6	114,8
Всього доходів, млн. грн.	2362,7	2484,9	3670,5	105,2	155,4
Спеціальний фонд					
Разом доходів, млн. грн.	113,2	113,8	137,2	100,5	121,2
Питома вага складових доходів спеціального фонду, %:					
1. Податкові надходження	5,9	4,1	5,3	69,5	89,8
2. Неподаткові надходження	84,5	67,5	78,1	79,9	92,4
3. Доходи від операцій з капіталом	0,6	0,4	0,6	66,7	100,0
4. Цільові фонди	0,0	17,6	16,0	-	-
Офіційні трансферти, млн. грн.	19,1	234,4	36,9	1227,2	193,2
Всього доходів, млн. грн.	122,2	336,3	165,6	275,2	135,5

Джерело: [8]

Для кращого бачення картини слід розглядати зміни в доходах бюджету у взаємозв'язку із індексом фізичного обсягу валового регіонального продукту (ВРП), що показує на скільки змінився обсяг ВРП не беручи до уваги зміну цін (рис. 3). Як видно з рисунку 3, фізичний обсяг ВРП Тернопільської області до 2014 року зростав, а після значно скоротився. Враховуючи спад виробництва регіону та зростання бюджетних надходжень, можна зробити висновок, про позитивні результати децентралізації в розрізі зростання доходів за рахунок закріплення деяких загальнодержавних доходів за місцевими бюджетами.



*Рис. 3. Динаміка індексу фізичного обсягу ВРП (у цінах попереднього року) за 2013–2015 роки
Джерело: [3, 4]*

По Сумській області зміни в індексі фізичного обсягу ВРП за аналізований період були незначними, тобто обсяги виробництва в області є доволі стабільними, що вказує на те, що одним із факторів зростання суми доходів є вплив інфляції.

Порівнюючи обласні бюджети Тернопільської і Сумської області між собою, спостерігається однакова позитивна тенденція до збільшення доходів місцевих бюджетів. Таким чином, зростання надходжень до бюджетів регіонів стимулює його фінансовий потенціал та дає можливість нарощувати фінансові ресурси і ефективно їх використовувати.

Висновки. Підсумовуючи результати проведеного дослідження, можемо сказати, що надмірна централізація фінансових ресурсів є вкрай негативним явищем як для економіки регіону, так і для країни в цілому. Передача органам місцевого самоврядування більшої частини повноважень дасть можливість до активізації зацікавленості цих органів у нарощенні виробничих потужностей, адже більша частина коштів буде залишатися у розпорядженні місцевих громад. Аналіз обласних бюджетів показав, що після початку проведення реформи децентралізації відбувається приріст дохідної частини місцевих бюджетів. Таким чином, самостійна зацікавленість регіонів та її влади у нарощенні фінансового потенціалу на адміністративно виділеній території може бути здійснена за допомогою проведення політики децентралізації влади в країні.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. 367 ОТГ: оприлюднено Карту процесу формування об'єднаних громад в Україні [Електронний ресурс] / Офіційний сайт «Децентралізація влади». – Режим доступу: <http://decentralization.gov.ua/news/item/id/3494>. – Назва з екрана.
2. 5 необхідних кроків для проведення реформи [Електронний ресурс] / Офіційний сайт «Децентралізація влади». – Режим доступу: http://decentralization.gov.ua/5_steps. – Назва з екрана.
3. Валовий регіональний продукт [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Головного управління статистики у Тернопільській області. – Режим доступу: <http://www.te.ukrstat.gov.ua/files/NR/NR1.htm>. – Назва з екрана.
4. Валовий регіональний продукт Сумської області [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Головного управління статистики у Сумській області. – Режим доступу: <http://sumy.ukrstat.gov.ua/?menu=168&level=3>. – Назва з екрана.
5. Виконання бюджету [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Тернопільської обласної державної адміністрації. – Режим доступу: <http://www.oda.te.gov.ua/main/ua/594.htm>. – Назва з екрана.
6. Децентралізація влади та реформа місцевого самоврядування в Україні [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://newukraineinstitute.org/media/news/553/file/DDecentral-15-1.pdf>.
7. Децентралізація публічної влади: досвід європейських країн та перспективи України / [Бориславська О., Заверуха І., Захарченко Е., та ін.]; Швейцарсько-український проект «Підтримка децентралізації в Україні – DESPRO. – К. : ТОВ «Софія». – 2012. – 128 с.
8. Показники бюджету [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Сумської обласної державної адміністрації. – Режим доступу: <http://www.finansy.sm.gov.ua/index.php/uk/2013-04-18-21-50-35>. – Назва з екрана.

УДК 351.346:331

**МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ОРГАНІЗАЦІЇ УПРАВЛІННЯ
РОЗВИТКОМ РЕГІОНАЛЬНОГО РИНКУ ПРАЦІ****Сибірцев В.В.***Кіровоградський національний технічний університет*

Статтю присвячено розгляду актуальної наукової проблеми формування теоретико-методологічного базису організації управління розвитком регіонального ринку праці, одночасно орієнтованого на врахування спеціалізації регіону та характеристики державної політики у сфері зайнятості. Відмінність авторських пропозицій полягає в диференціації процесів державного регулювання функціонування регіонального ринку праці та організації управління його розвитком через інституціональне проектування середовища узгодження інтересів всіх наявних стейкхолдерів. В рамках опису етапів інституціонального проектування в статті визначено особливості функцій регіонального ринку праці та закономірностей їх реалізації, представлена ієрархія принципів розвитку регіонального ринку праці та визначено напрямки оцінювання ефективності реалізації програми розвитку. Розроблена методологічна схема організації управління розвитком регіонального ринку праці заснована на запропонованій структуризації предметної області дослідження. В основу даної схеми покладено гіпотезу щодо забезпечення розвитку регіонального ринку праці через максимізацію трудового потенціалу та зростання конкурентоспроможності регіону. Для практичної реалізації даної гіпотези обґрунтовано структурування механізму регулювання та розвитку регіонального ринку праці, заснованого на теорії функціональних систем.

Ключові слова: регіональний ринок праці, організація управління, рефлексивний менеджмент, мультиагентська система, баланс інтересів, інституціоналізація взаємодії, індикативне планування

UDC 351.346:331

**THE METHODOLOGICAL BASIS FOR REGIONAL LABOR MARKET
MANAGEMENT ORGANIZING****Sybirtsev V.***Kirovograd National Technical University*

The article examines the actual scientific problem which connected with the formation of the theoretical and methodological basis of regional labor market management development. This problem was solved by simultaneously targeting on the region specialization and on the characteristics of the state policy on employment. The difference of author's position is laid in the differentiation of the regional labor market state regulation and the regional labor market development management organizing by design the institutional environment for interests of all existing stakeholders

reconciling. Within the steps of institutional design, the article describes the functions of the regional labor market and the laws of their implementation. Also, the article presented the hierarchy of the regional labor market development principles and the main ways of the labor market development program effectiveness evaluating. The methodological scheme of management organizing for the regional labor market development has been offered. This scheme based on the proposed structuring of substantive research. The main article hypothesis provides the necessary of the regional labor market development throw the maximizing the employment potential for growth and competitiveness in the region. For practical realization of this hypothesis, the article grounded the structuring for the mechanism of regional labor market regulation and development which based on the theory of functional systems.

Keywords: regional labor market, management organization, reflexive management, multi-agency system, balance of interests, institutionalization of interaction, indicative planning

Актуальність проблеми обумовлюється об'єктивною залежністю економічного розвитку держави від якості трудових ресурсів та від параметрів їх формування й розподілу на ринку праці. Слід зазначити, що базові орієнтири функціонування та розвитку ринку праці встановлюються на загальнодержавному рівні. Разом з тим, як ринок праці в цілому, так і організація його регулювання являють собою складне ієрархічне утворення. Кожен рівень такої ієрархії має власні як принципи та закономірності функціонування, так і особливості взаємодії з іншими складовими (як на одному, так і на різних рівнях ієрархії). На вищому рівні агрегації національний ринок праці можна представити у вигляді фрактального утворення, сформованого з регіональних ринків праці та виділених в їх межах ринків праці окремих районів. Відповідно дослідження особливостей забезпечення збалансованого й стійкого розвитку регіонального ринку праці, який би враховував місцеві особливості та орієнтувався на орієнтири загальнодержавного рівня, набувають особливої цінності та актуальності. Пріоритетність розвитку регіональних ринків праці підтверджується зокрема й виділенням його особливого місця в Державній стратегії регіонального розвитку до 2020 року [5].

Аналіз останніх наукових досліджень. Дослідженню питань вивчення особливостей функціонування ринку праці (РП) присвячено доволі широке коло наукових досліджень, як українських, так і зарубіжних авторів. Це цілком пояснювано тією роллю, яку відіграє

ринок праці в розвитку національної економіки. Слід погодитися з твердженням ряду авторів (А.А. Мелихов [13], Б.М. Ворвинець [4] чи Л.О. Комісарова [8]) про те, що ринок праці одночасно виступає рушійною силою економічного зростання держави та є індикатором якості процесів, що відбуваються в національній економічній системі. Така двоєдиність пояснює вагомість проведення досліджень ринку праці. Разом з тим, увага дослідників має відхилитися від макроекономічних характеристик ринку праці (а переважна більшість досліджень здійснена саме для національного ринку праці) на користь вивчення регіональних особливостей його функціонування. Це особливо важливо, оскільки існує тісний та взаємообумовлений зв'язок між станом та соціально-економічними характеристиками національної економічної системи та окремих регіонів, що її утворюють. Відповідно й дослідження трудового потенціалу держави слід базувати на регіональному підході (особливо в світлі твердження А.А. Мелихова [13] про необхідність підсилення уваги до адміністративно-територіальних особливостей економічних систем).

Складність проведення таких досліджень міститься в багатогранності поняття «ринок праці» та наявності численних підходів до трактування його сутності. Так, Б.М. Ворвинець [4] ідентифікує чотири підходи до визначення сутності ринку праці: системний (РП як динамічна соціально-економічна система), просторовий (РП як особливий економічний простір), інституціональний (РП як сукупність інститутів) та політекономічний (РП як сукупність соціально-економічних відносин). Саме в рамках даних підходів розподіляються й всі наявні в економічній літературі тлумачення поняття «ринок праці», які, враховуючи думку Ю.М. Маршавіна [11, с. 15] слід розглядати як взаємодоповнюючі.

Багатогранність поняття «ринок праці» має ще один прояв, який розкривається в можливості побудови певної ієрархії з учасників, суб'єктів та інструментів ринку праці (в рамках системного підходу); з інтересів суб'єктів в узгодженні з їх територіальним представленням (в рамках просторового підходу); з базових та похідних норм чи з інститутів з інституційними пастками та механізмів реалізації цих норм (в рамках інституційного підходу); з відносин у сфері формування та використання робочої сили (в рамках політекономічного підходу). Саме наявність такої ієрархії дозволила дослідникам ідентифікувати зміст

поняття «регіональний ринок праці», який трактується через «механізм взаємодії роботодавців та найманих працівників в межах певної території» [9, с. 30], «систему соціально-економічно-трудова відносин, яка враховує регіональне розміщення працівників та територіальні особливості поділу праці» [3], «місце перехрестя інтересів та поле взаємодії учасників ринку» [7] тощо.

Разом з тим звернемо увагу, що в переважній більшості з перелічених досліджень [3, 7, 9] регіональний ринок праці розглядається як складова національного ринку праці, якій притаманні певні соціально-економічні особливості, що виникають внаслідок територіального розташування. Певну відмінність становлять розробки А.А. Меліхова [13] в яких робиться наголос на розгляді регіону як базису для розробки державної політики у сфері зайнятості через неможливість централізованого регулювання регіональних ринків праці. Цілком не заперечуючи дану точку зору вважаємо доречним поєднання підходів «згори до низу» та «знизу до гори» при обґрунтуванні орієнтирів регулювання ринку праці.

В даному контексті доволі цінними є пропозиції В.Я. Брича [3] щодо структурування сукупного ринку праці та побудови його ієрархії в розрізі областей та районів. Тут вельми цінним бачиться дослідження Л.О. Комісарової [8], яка розширює підхід щодо виділення в рамках національного ринку праці певного комплексу регіональних ринків. Слід погодитися з даним автором у його твердженні [8, с. 105] про необхідність відокремленого розгляду ринків праць адміністративно-територіальних одиниць (областей), економічних районів чи промислових зон (передбачається об'єднання декількох областей), міських агломерацій тощо. Доречність пропозицій Л.О. Комісарової підтверджується розробками О.В. Раєвневої [15, с. 43] яка поняття «регіон» розглядає як поєднання ознак певної території та економічної системи в рамках даної території. На жаль, Л.О. Комісарова лише констатує, що прийняття такого розподілу ускладнює визначення функцій та орієнтирів роботи для органів регіонального управління в частині регулювання ринку праці. Відповідно її розробки потребують розширення в частині регламентування міжрегіональної взаємодії ринків праці.

Приймаючи за основу наявні тлумачення регіонального ринку праці (РРП) звернемо увагу на потребу додаткового пророблення питань організації регулювання та управління розвитком РРП. Дійсно, певний

наголос на необхідність врахування регіональних особливостей функціонування та розвитку ринку праці робився в роботах національних та зарубіжних учених-економістів. Так, в дослідженнях Є.П. Качана [7] розкрито методологічне підґрунтя формування регіональної політики ринку праці та подано важелі її реалізації; Ю.М. Маршавіним [11] розглянуто імперативи розвитку системи регулювання ринку праці; Л.О. Комісаровою [8] висвітлено функції ринку праці через призму процесів регіонального розвитку; І.С. Марченко [12] висвітлено особливості розвитку державної та приватної інфраструктурної підтримки ринку праці.

Разом з тим, ще й досі залишається актуальним наголос О.М. Пищуліної [14] про «відсутність прозорого механізму розмежування повноважень у галузі регулювання ринку праці між державними та регіональними органами влади, органами місцевого самоврядування» [14, с. 146]. Саме це актуалізує дослідження у напрямку розвитку інституціонального устрою ринку праці. Знову ж таки, представники інституціонального підходу до ідентифікації регіонального ринку праці [1, 14] роблять переважний акцент на визначення складу, особливостей функціонування та висвітленні складових інститутів ринку праці. Заявлене ж розширення потреби врахування регіональних особливостей потребує, по-перше, більш докладного вивчення особливостей трансформування інституційних норм та правил на регіональному рівні. По-друге, необхідним є вивчення особливостей механізму забезпечення додержання таких інституційних норм та правил на підлеглих рівнях ієрархічної побудови ринку праці (враховуючи обов'язкову трансформацію використовуваних таким механізмом інструментів).

Мета роботи полягає в розбудові теоретико-методологічного базису організації управління розвитком регіонального ринку праці (РРП) в умовах трансформаційних зрушень національної економічної системи.

Викладення основного матеріалу дослідження. Складність вирішення проблеми організації управління розвитком регіонального ринку праці бачиться у визначенні об'єкта, суб'єкта та інструментарію управління. Дані елементи мають співвідноситися саме з регіональним рівнем та перетинатися з рядом функцій державного регулювання ринку праці. Дійсно, формування теоретико-методологічного базису організації управління розвитком регіонального ринку праці потребує першочергового визначення місця та ролі держави в даному процесі. Тут слід погодитися з більшістю науковців відносно того, що

присутність держави на ринку праці проявляється в регулюванні відносин учасників ринку чи у створенні середовища гармонізації їх інтересів (навіть у тому випадку, коли створюється пропозиція робочих місць у державному секторі. У цьому випадку держава виступає лише як учасник ринку праці).

З іншого боку, об'єкт розвитку ринку праці має певні відмінності. Також можливе відносно чітке визначення суб'єкта здійснення (або ініціатора) трансформаційних перетворень на ринку праці. На нашу думку досліджувати розвиток ринку праці необхідно саме в контексті інституціонального підходу. Відповідно організація управління розвитком РРП може бути зведена до процедури інституціонального проектування (точніше перепроjektування наявних норм та правил регулювання РРП). Такий підхід дозволяє обійти таке обмеження, що в переважній більшості випадків дослідники мову ведуть про організацію управління на рівні певних суб'єктів господарювання. Прикладом цього є роботи Ю.Б. Іванова [6] (по відношенню до інтегрованих об'єднань підприємств) або А.В. Райченко [16] (стосовно до будь-якої економічної системи).

Отже, розглядаючи ринки праці дослідники як правило обмежуються описом функції регулювання. Оскільки нами пропонується зробити наголос саме на розвитку регіонального ринку праці, то наявні розробки потребують певного уточнення з оглядом на зміну предметної області дослідження. Логіка відповідного розмежування складових державного регулювання ринку праці та управління розвитком регіонального ринку праці представлена на рис. 1.

Особливість поданої на рис. 1 схеми, окрім розмежування державного регулювання та управління регіональним розвитком, міститься в наступному. По-перше, в даній схемі передбачено виділення етапів проектування інституціонального середовища. При цьому визначення змісту поняття інституціональне проектування прийнято в рамках його тлумачення В.Л. Тамбовцевим [17, с. 14] через «процес зміни, адаптації чи розробки нових правил поведінки економічних агентів, необхідних для виконання цими агентами функцій, бажаних з точки суб'єктів та механізмів примусу». Прийняття даного тлумачення обумовило й склад представлених на рис. 1 етапів інституціонального проектування та організації управління розвитком РРП.

По-друге, зроблено наголос на тому, що в окремих випадках державний та регіональний рівень регулювання ринку праці спиратимуться на спільні принципи чи інструменти. В інших випадках ці принципи будуть або відрізнятися змістовним наповненням, або

будуть зовсім іншими. При цьому, у будь-якому випадку передбачається наступність означених на рис. 1 елементів в частині додержання ієрархічності будь-якої економічної системи.

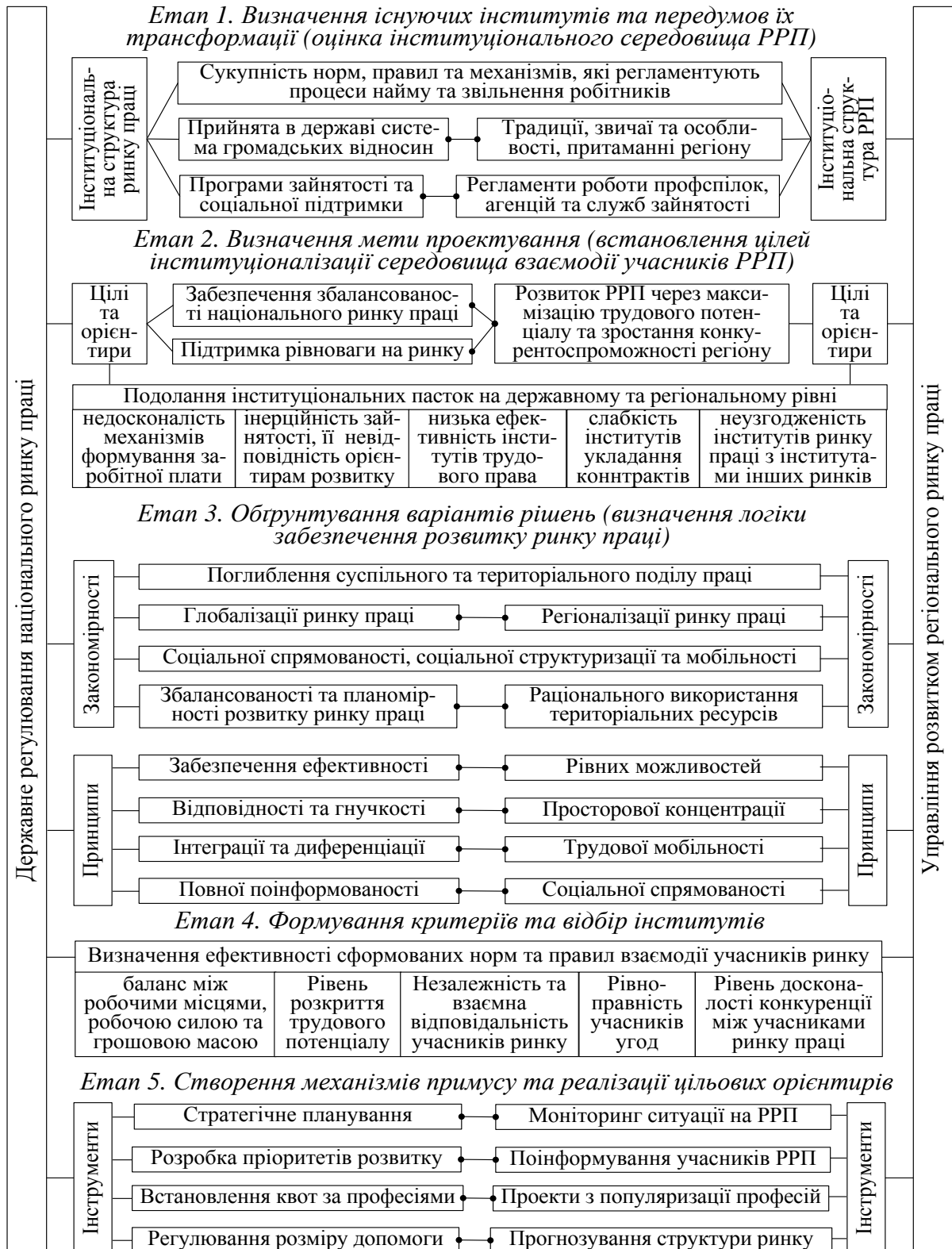


Рис. 1. Співвіднесення етапів організації управління розвитком регіонального ринку праці зі структуризацією предметної області дослідження
Розроблено автором

Третьою особливістю наведеної на рис. 1 схеми є виділення на ній таких складових методологічного базису дослідження, як принципів розвитку регіонального ринку праці, функцій регіонального ринку праці та закономірностей їх реалізації. Для формування ж узагальненого представлення методології організації управління розвитком регіонального ринку праці скористуємося пропозиціями М.В. Мальчик [10, с. 99] та Ю.Б. Іванова [6, с. 96] щодо формування методологічної схеми певної предметної області дослідження.

Як можна побачити з рис. 2 методологічний базис організації управління розвитком РРП міститься в рамках сполучення цілого ряду наукових підходів та відповідних до них методів та інструментів реалізації керівного впливу на складний об'єкт управління.

Основу наведеного на рис. 2 теоретико-методологічного базису та запропонованої на рис. 1 структуризації предметної області дослідження становить гіпотеза щодо забезпечення розвитку регіонального ринку праці через максимізацію трудового потенціалу та зростання конкурентоспроможності регіону. Практична реалізація даної гіпотези потребує формування відповідного механізму регулювання та розвитку регіонального ринку праці. В основу формування такого механізму пропонується покласти розроблену П.К. Анохіним [2] теорію функціональних систем (ТФС). Дана теорія ґрунтується на припущенні про ієрархічність будь-якої економічної системи (тут за основу беремо згадуване вище ієрархічне представлення національного ринку праці) в рамках якої виділяються функціональні системи – відносно самостійні та саморегульовані організації, поєднані певними структурами та настановами.

Такий підхід дозволяє розглядати РРП як функціональну систему задіяну у складній інтегративній діяльності системи вищого рівня – національного ринку праці. Критерієм ефективності діяльності функціональних систем є певний адаптивний результат їх взаємодії. Такий результат міститься в рамках означених на рис. 1 критеріїв ефективності реалізації програм розвитку РРП. Саме у відповідності з даним підходом нами пропонується формувати механізм управління розвитком РРП, поданий на рис. 3.

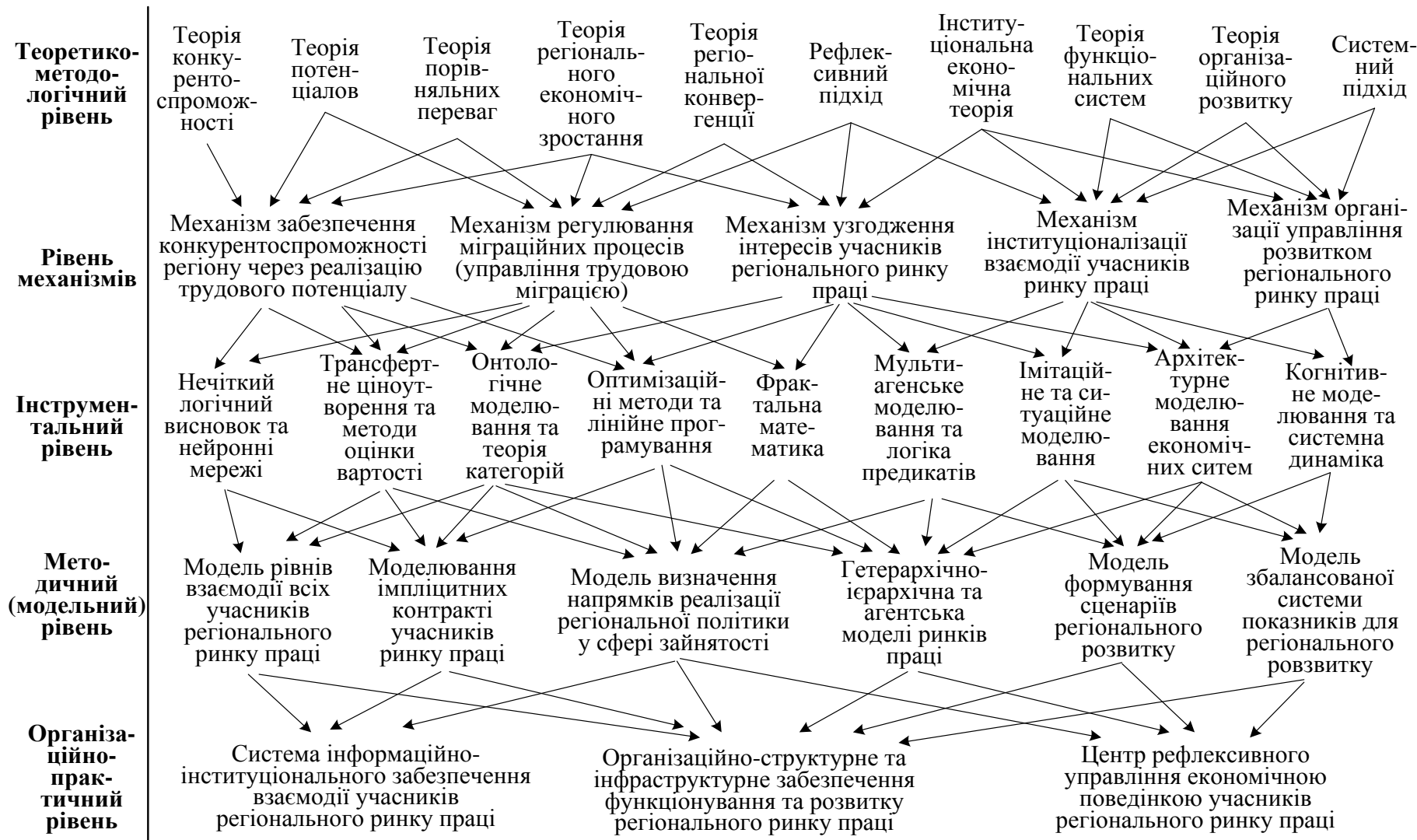


Рис. 2. Методологічна схема організації управління розвитком регіонального ринку праці

Розроблено автором

Представлена на рис. 3 схема ставить у центр механізму управління розвитком ринку праці окремих РРП, якій здійснює взаємодію з іншими функціональними системами для досягнення корисного результату діяльності всіх систем в цілому. Таким корисним результатом, в розрізі означеної на рис. 2 гіпотези, має постати максимізація трудового потенціалу регіонів та національної економіки в цілому. Відповідно цей результат, в рамках настанов ТФС, розглядається як основний системоутворюючий фактор, в рамках якого й реалізується інституціональне проектування та організація управління розвитком РРП. Дане твердження повністю відповідає задекларованому на рис. 1 структуруванню.

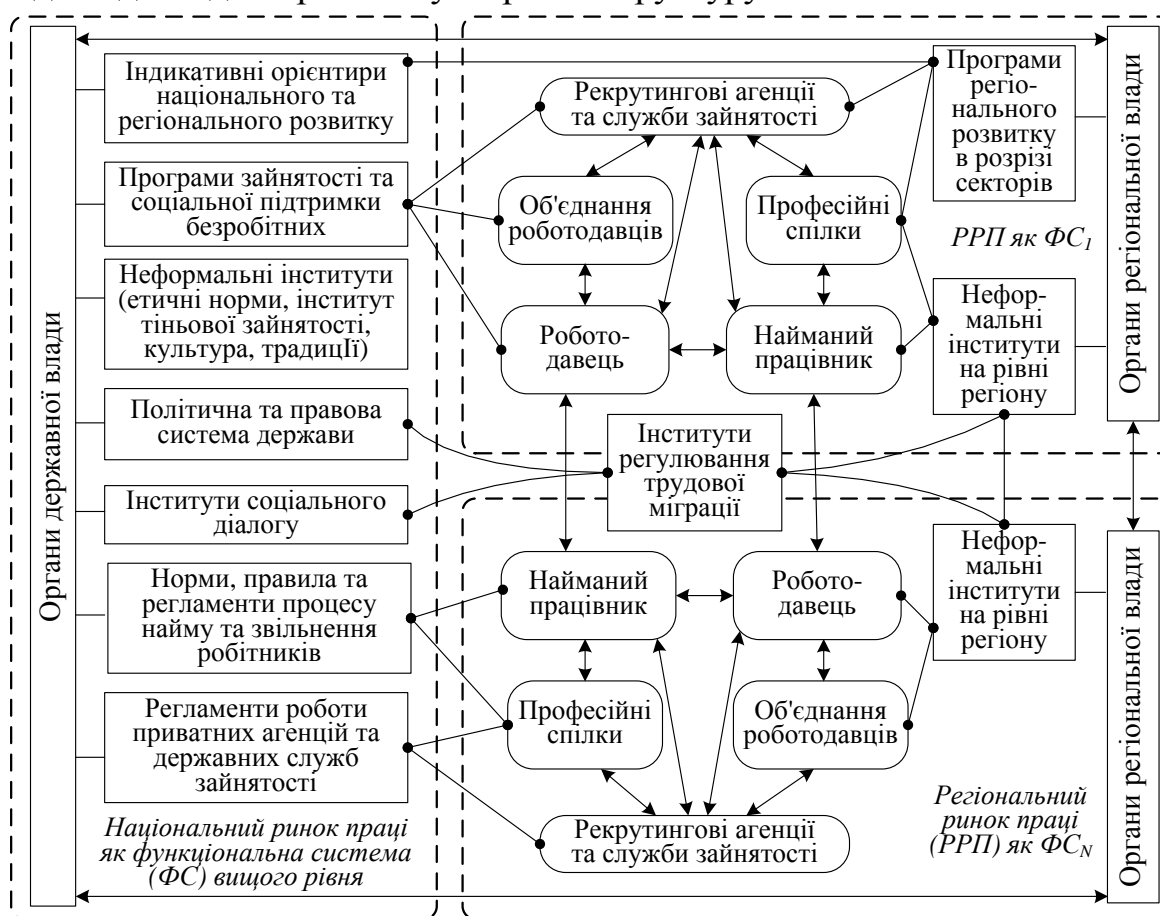


Рис. 3. Структурування механізму регулювання та розвитку регіонального ринку праці

Розроблено автором

Висновки. Таким чином, в статті обґрунтовані інституціональні особливості регулювання ринку праці з одночасним урахуванням спеціалізації регіону та характеристик державної політики у сфері зайнятості. В основу визначення таких особливостей покладена гіпотеза щодо забезпечення розвитку регіонального ринку праці через максимізацію трудового потенціалу та зростання

конкурентоспроможності регіону. Теоретичне обґрунтування даної гіпотези проведено в рамках розробки схеми предметної області дослідження та ідентифікації теоретико-методологічного базису організації управління розвитком регіонального ринку праці. Відмінність авторських пропозицій полягає в співвіднесенні етапів інституціонального проектування з особливостями функцій регіонального ринку праці та закономірностей їх реалізації. Практична реалізація даної гіпотези задекларована в розрізі структурування механізму регулювання та розвитку регіонального ринку праці, заснованого на теорії функціональних систем.

В рамках такої пропозиції наведені в статті напрямки оцінювання ефективності реалізації програми регіонального розвитку запропоновано використовувати як системоутворюючий фактор для ринку праці в цілому. Разом з тим, для кожного з означених напрямків потрібно сформулювати систему показників для отримання кількісної інтерпретації рівня ефективності. Відповідно формування такої системи показників постає перспективою подальших розробок автора. Також до подальших розробок автора увійде формування змістовного наповнення задекларованих інститутів ринку праці в частині вибудовування ієрархії норм, правил та механізмів примусу до їх реалізації.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Аганбекян Р.Л. Институциональная экономика: бизнес и занятость / Р.Л. Аганбекян, Г.Л. Баяндурян. – М.: Магистр, 2010. – 462 с.
2. Анохин П. К. Принципиальные вопросы общей теории функциональных систем // Принципы системной организации функций. – М.: Наука, 1973. – С. 5-61.
3. Брич В.Я. Трансформація ринку праці та проблеми підвищення життєвого рівня населення: методологія, практика, шляхи вирішення. – Тернопіль: економічна думка, 2003. – 375 с.
4. Ворвинець Б.М. Особливості функціонування регіонального ринку праці в модернізаційних умовах / Б.М. Ворвинець / Науковий вісник Полтавського національного технічного університету ім. Ю. Кондратюка (Серія «Демографія, економіка праці, соціальна економіка і політика»). – 2014. – №4/47. – С. 90-96.
5. Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2020 року, затверджена Постановою Кабінету міністрів України №385 від 06.08.14 р. [електронний ресурс]. – режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/385-2014-%D0%BF>

6. Іванов Ю.Б. Інтеграційний розвиток суб'єктів господарювання: теоретичне обґрунтування та організація управління: монографія / Ю.Б. Іванов, А.А. Пилипенко. – Х: ВД Інжек, 2012. – 400 с.
7. Качан Є.П. Регіональна політика ринку праці: монографія / Є. Качан, О. Обухівський. – Тернопіль: Економічна думка, 2005. – 178 с.
8. Комісарова Л.О. Функції та умови ефективного розвитку регіонального ринку праці / Л.О. Комісарова // Бізнес-навігатор. – 2014. – №1(33). – С. 103-108
9. Костин Л.А. Рынок труда и теория занятости / Л.А. Костин, Г.М. Зущина, Р.М. Султанова. – М.: Просвещение, 1997. – 286 с.
10. Мальчик М.В. Рефлексивное управление конкурентоспособностью промышленных предприятий: монографія. – Донецк: ЧП Лапсюк, 2010. – 216 с.
11. Маршавін Ю.М. Регулювання ринку праці України: теорія і практика системного підходу: монографія. – К.: Альтерпрес, 2011. – 396 с.
12. Марченко І. С. Інфраструктурна підтримка розвитку ринку праці України: монографія / І. С. Марченко. – К.: Ін-т демографії та соціальних досліджень імені М.В. Птухи НАН України, 2013. – 150 с.
13. Мелихов А. А. Региональный рынок труда: социально-экономические аспекты / Под ред. Г. И. Бритченко. – Макеевка: Графити, 1998. – 264 с.
14. Пищуліна О.М. «Інституціональні пастки» функціонування ринку праці в Україні / О.М. Пищуліна // Стратегічні пріоритети. – 2009. – №4(13). – С. 140-147
15. Раєвнева О. В. Диспропорційність соціально-економічного розвитку регіонів України: інструментарій оцінювання та регулювання: монографія / О.В. Раєвнева, О.Ю. Бобкова. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2014. – 264 с.
16. Райченко А.В. Прикладная организация. – СПб.: Питер, 2003. – 304 с.
17. Тамбовцев В.Л. Основы институционального проектирования / В.Л. Тамбовцев. – М.: МГУ, 2003. – 136 с.

УДК 330.341.1

ІНТЕГРАЛЬНЕ ОЦІНЮВАННЯ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНІВ**Станасюк Н.В., к.е.н.***Національного університету «Львівська політехніка»*

Метою статті є розробка методологічних основ оцінювання регіонального розвитку промислового потенціалу. Досягнення поставленої мети зумовило необхідність розв'язання наступних завдань: сформуванню системи показників оцінювання промислового потенціалу; розробити методику комплексного оцінювання його розвитку; провести відповідні розрахунки на основі статистичних даних в розрізі регіонів України. У статті розглянуто промисловий потенціал як багатокомпонентну систему, основними складовими елементами якої є соціально-трудова, виробничо-господарська, фінансово-інвестиційна та інноваційна, виділення яких пов'язано із ресурсною природою ключової дефініції. Запропоновано методику комплексного оцінювання регіонального розвитку промислового потенціалу, яка базується на визначенні відповідних інтегральних індексів, а саме базового та реалізованого промислового потенціалу. В результаті комплексного оцінювання регіонального розвитку промислового потенціалу встановлено, що за інтегральним індексом розвитку як базового так і реалізованого промислового потенціалу перші позиції займають Запорізька та Харківська області, які сьогодні є провідними центрами промислового розвитку в Україні. Результати проведеного оцінювання свідчать про наявність значної регіональної асиметрії у розвитку промислового потенціалу, що пов'язано із особливостями регіонів, відмінностями їх спеціалізації та не досконалістю економічної політики держави. Лише перехід на інноваційний тип розвитку промислового потенціалу сприятиме більш рівномірному розміщенню промисловості та нарощуванню промислового виробництва у всіх регіонах країни.

Ключові слова: промисловий потенціал, регіональний розвиток, інтегральне оцінювання

UDC 330.341.1

INTEGRAL EVALUATION OF INDUSTRIAL POTENTIAL DEVELOPMENT IN REGIONS**Stanasyuk N.***National University «Lviv Polytechnic», Lviv*

The formation of methodological basis for regional development of industrial potential evaluation has constituted the purpose of the article. The achieving of this goal has

caused the necessity of the following tasks: create a system of indicators of evaluation of industrial potential; develop a methodology of complex evaluation of its development; conduct appropriate calculations based on statistics in the regions of Ukraine. The article discusses industrial potential as a multicomponent system, the main constituent elements of which are social and labor, industrial and economic, financial and investment and innovation, the selection of which due to the nature of key resource definition. The method of complex evaluation of regional development of industrial potential, which is based on determining the appropriate integral indices, namely the base and realized industrial potential is offered. As a result of complex evaluation of the regional development of industrial potential it was established that for the integral development index as the base and realized industrial potential top positions occupied Zaporizhia and Kharkiv region, which today are a leading center of industrial development in Ukraine. The results of the evaluation indicate a significant regional asymmetry in the development of industrial potential, due to the peculiarities of the regions, differences in their specialization and imperfection of economic policy. The transition to innovative type of development industrial potential will contribute to a more equitable distribution of industry and growth in industrial production in all regions of the country.

Keywords: industrial potential, regional development, integral evaluation

Актуальність проблеми. Оцінювання промислового потенціалу в регіональному масштабі має вагомим практичне значення для держави, оскільки його розвиток має стати запорукою майбутнього економічного зростання держави та основою переходу на інноваційну економіку. Інноваційний вектор сьогодні обрано стратегічним орієнтиром держави. Цього можна досягнути лише завдяки проведенню виваженої регіональної політики зорієнтованої на нарощування промислового потенціалу в регіонах України.

Аналіз останніх наукових досліджень. Дослідженням питань, пов'язаних із розвитком промислового потенціалу регіонів займалися: О. Амоша, З. Варналій, В. Вишневський, А. Гранберг, П. Григориук, В. Геєць, Ю. Драчук, І. Заблудська, В. Захарченко, Н. Качуріна, О. Кудріна, О. Луцків, В. Пархоменко, Л. Пельтек Л. Федулова, Н. Хрущ, М. Чумаченко та ряд інших провідних науковців. Варто відзначити, що О. Кудріною були проведені вагомі дослідження щодо розробки стратегії підвищення ефективності використання промислового потенціалу регіону [1]. Як зазначає Н. Качуріна, регіональні особливості розвитку промислового потенціалу

визначаються сукупністю факторів як внутрішнього так і зовнішнього середовища та об'єднує їх в чотири блоки: людські, науково-інноваційні, інвестиційні та екологічні [2]. Характерною рисою сучасних наукових досліджень є орієнтація на інноваційний тип розвитку промислового потенціалу. У працях [3,4,5] проведені дослідження пов'язані із аналізом інноваційного потенціалу регіону та розробкою відповідних практичних рекомендацій спрямованих на активізацію інноваційної діяльності промислових підприємств.

Проведений аналіз наукових праць свідчить, що дослідники орієнтуються на вивчення окремих аспектів регіонального розвитку промислового потенціалу, а питання комплексного оцінювання, що може стати основою розробки просторової концепції розвитку промисловості залишаються відкритими та маловивченими.

Метою роботи є проведення комплексного оцінювання розвитку промислового потенціалу в регіонах України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Промисловий потенціал розглядається як можливість поєднання різноманітних ресурсів у складну динамічну систему, результатами функціонування якої є одержання промислової продукції. Беручи до уваги первинну ресурсну природу потенціалу, основними складовими системи є соціально-трудова, виробничо-господарська, фінансово-інвестиційна та інноваційна. Враховуючи витратно-результативний підхід до трактування «промислового потенціалу» пропонуємо розрізнити основний (базовий) та реалізований промисловий потенціал. При визначенні першого враховуються можливості використання наявних ресурсів, їх кількісні та якісні характеристики, а виділення другого пов'язане із результатами їх використання.

Сформована система показників оцінювання розвитку базового промислового потенціалу в розрізі його основних компонент представлена в табл. 1.

Таблиця 1. Система показників оцінювання розвитку базового промислового потенціалу

Складові потенціалу	Показники
1	2
Соціально-трудова компонента	1.1. Рівень зайнятості населення, %. 1.2. Рівень безробіття, %. 1.3. Середньомісячна номінальна заробітна плата у середньому на одного штатного працівника, грн.
Виробничо-господарська компонента	2.1. Вартість основних засобів, млн. грн. 2.2. Ступінь зносу основних засобів, %. 2.3. Коефіцієнт оновлення основних засобів. 2.4. Коефіцієнт вибуття основних засобів.

Продовження Таблиці 1

1	2
Фінансово-інвестиційна компонента	3.1. Частка підприємств, які одержали прибуток, %. 3.2. Частка підприємств, які одержали збиток, % 3.3. Частка капітальних інвестицій у загальному обсязі інвестицій, %.
Інноваційна компонента	4.1. Частка промислових підприємств, що займалися інноваційною діяльністю, %. 4.2. Частка підприємств, що впроваджували організаційні інновації, %. 4.3. Частка підприємств, що впроваджували маркетингові інновації, %.

Запропоновано автором

Для оцінювання рівня розвитку реалізованого промислового потенціалу пропонуємо використовувати показники результативності та ефективності використання ресурсів (табл.2).

Таблиця 2. Система показників оцінювання розвитку реалізованого промислового потенціалу

Компонента	Показники	Методика розрахунку	Умовні позначення
Соціально-трудова	1.1. Ефективність праці	$EP = OP/BOП$	ОРП – обсяг реалізованої промислової продукції, млн.грн; ВОП – витрати на оплату праці, млн.грн.
Виробничо-господарська	2.1. Ефективність основних засобів	$EOЗ = OP/BOЗ$	ВОЗ – вартість основних засобів, млн.грн.
Фінансово-інвестиційна	3.1. Рентабельність операційної діяльності, %	$POД = ПОД/BOД$	ПОД – прибуток від операційної діяльності, млн.грн ; ВОД – витрати від операційної діяльності, млн.грн.
Інноваційна	4.1. Частка реалізованої інноваційної продукції, %	$ЧРП = OP/OP$	ОРП – обсяг реалізованої інноваційної продукції, млн.грн.

Запропоновано автором

При визначенні показників ми керувалися можливостями сучасної статистичної бази даних з метою досягнення найбільш повної об'єктивності результуючих величин.

Для проведення комплексного оцінювання розвитку промислового потенціалу регіонів пропонуємо використовувати методику інтегрального оцінювання, яка широко використовується у наукових колах для проведення регіональних порівнянь. В результаті критичного аналізу праць [6,7,8] інтегральне оцінювання рівня розвитку промислового потенціалу, передбачає реалізацію наступних послідовних етапів:

Етап 1. Формування масиву вхідних даних в розрізі структуроутворюючих компонентів промислового потенціалу.

Етап 2. Формування системи показників оцінювання розвитку базового та реалізованого промислового потенціалу.

Етап 3. Проведення стандартизація показників за наступними формулами (1,2):

$$X_{iy}^I = \frac{X_{ij}}{X_{m+1j}} \quad (1)$$

$$X_{iy}^I = \frac{X_{m+1j}}{X_{ij}} \quad (2)$$

де $i = 1, 2, \dots, m$; $j = 1, 2, \dots, n$; X_{m+1j} – j -й показник еталонного регіону.

Зазначимо, що формулу (1) слід використовувати коли еталон-максимальне значення, а формулу (2), коли еталон-мінімальне значення.

Відхилення від еталону слід визначати за наступною формулою (3).

$$Y_{iy} = 1 - X_{ij}^1 \quad (3)$$

Етап 4. Визначення інтегрального індексу рівня розвитку промислового потенціалу як середнього арифметичного інтегральних показників в розрізі його складових. А значення інтегральних показників розраховується як середнє арифметичне часткових показників компонент, тобто відбувається поступове згортання від часткових показників до інтегральних індексів.

Результати ранжування регіонів України за інтегральним індексом розвитку базового промислового потенціалу представлено в табл.3.

Таблиця 3. Ранжування регіонів України за інтегральний індексом розвитку базового промислового потенціалу у 2015 році

Регіон	Інтегральний показник розвитку соціально-трудої складової	Інтегральний показник розвитку виробничо-господарської складової	Інтегральний показник розвитку фінансово-інвестиційної складової	Інтегральний показник розвитку інноваційної складової	Інтегральний індекс розвитку базового промислового потенціалу
1	2	3	4	5	6
Запорізька	0,1217	0,8171	0,0442	0,3217	0,3262
Харківська	0,2102	0,7568	0,2468	0,2651	0,3697
Чернівецька	0,3672	0,286	0,3675	0,4626	0,3708
Одеська	0,0683	0,5653	0,3338	0,5485	0,3790
Івано-Франківська	0,2743	0,5405	0,219	0,4953	0,3823

Продовження Таблиці 3

1	2	3	4	5	6
Львівська	0,2329	0,6386	0,2732	0,4004	0,3863
Миколаївська	0,1033	0,646	0,3757	0,477	0,4005
Дніпропетровська	0,1264	0,758	0,1206	0,6157	0,4052
Сумська	0,284	0,6936	0,3233	0,3552	0,4140
Житомирська	0,3762	0,4411	0,2865	0,5587	0,4156
Київська	0,1914	0,6436	0,2315	0,6035	0,4175
Закарпатська	0,238	0,677	0,2988	0,4675	0,4203
Полтавська	0,2987	0,7165	0,2303	0,4709	0,4291
Херсонська	0,3116	0,8044	0,3614	0,2865	0,4410
Рівненська	0,2582	0,6268	0,2361	0,6499	0,4428
Луганська	0,1704	0,7027	0,2105	0,7113	0,4487
Вінницька	0,3422	0,6542	0,2678	0,539	0,4508
Терно-пільська	0,378	0,6196	0,3264	0,4792	0,4508
Донецька	0,1148	0,8063	0,2044	0,68	0,4514
Черкаська	0,3387	0,7215	0,3124	0,4482	0,4552
Волинська	0,2846	0,6845	0,2127	0,6887	0,4676
Кіровоградська	0,3652	0,7597	0,2898	0,4843	0,4748
Чернігівська	0,3167	0,763	0,2752	0,5611	0,4790
Хмельницька	0,3086	0,7504	0,3374	0,6023	0,4997

Розраховано автором за [9]

Одержані результати свідчать, що найкращі показники щодо розвитку промислового потенціалу із врахуванням ресурсних можливостей регіону досягнуто у Запорізькій, Харківській, Чернівецькій, Одеській, Івано-Франківській та Львівській областях, в яких значення інтегрального індексу коливається від 0,32 до 0,38. Другу групу регіонів із врахуванням інтегрального індексу розвитку базового промислового потенціалу формують Миколаївська, Дніпропетровська, Сумська, Житомирська, Київська, Закарпатська, Полтавська, Херсонська, Рівненська та Луганська області. Найнищі показники одержано у Вінницькій, Тернопільській, Донецькій, Черкаській, Волинській, Кіровоградській, Чернігівській та Хмельницькій областях, які характеризуються високим рівнем безробіття у промисловості та низькою інноваційною активністю промислових підприємств.

Результати ранжування регіонів України за інтегральним індексом розвитку реалізованого промислового потенціалу представлено в табл.4.

Згідно проведених розрахунків за інтегральним індексом реалізованого промислового потенціалу найкращі результати спостерігаються у Сумській, Запорізькій, Вінницькій, Полтавській, Харківській, Волинській, Тернопільській, Івано-Франківській, Київській та Закарпатській областях. Найбільш низькі показники досягнуто у Донецькій, Рівненській, Кіровоградській та Луганській областях.

Таблиця 4. Ранжування регіонів України за інтегральний індексом розвитку реалізованого промислового потенціалу у 2015 році

Регіон	Показник розвитку соціально-трудова складова	Показник розвитку виробничо-господарської складова	Показник розвитку фінансово-інвестиційної складова	Показник розвитку інноваційної складова	Інтегральний індекс розвитку реалізованого промислового потенціалу
Сумська	0,4221	0,0972	0,3158	0	0,2088
Запорізька	0,3719	0,4919	0	0,6197	0,3709
Вінницька	0,1493	0,0238	0,4211	0,9155	0,3774
Полтавська	0,0315	0,3526	0,4316	0,7324	0,3870
Харківська	0,3144	0,2594	0,5053	0,5211	0,4001
Волинська	0,6078	0,3173	0,3263	0,6901	0,4854
Тернопільська	0,4792	0,2114	0,6526	0,6056	0,4872
Івано-Франківська	0	0,4064	0,7895	0,8169	0,5032
Київська	0,4361	0	0,7895	0,8873	0,5282
Закарпатська	0,699	0,3146	0,9789	0,3521	0,5862
Одеська	0,2467	0,1471	1,1789	0,831	0,6009
Черкаська	0,0886	0,1171	1,3368	0,9014	0,6110
Чернігівська	0,2331	0,4302	0,8526	0,9296	0,6114
Львівська	0,5937	0,2622	0,8842	0,7324	0,6181
Дніпропетровська	0,3309	0,4391	0,7684	0,9437	0,6205
Житомирська	0,4998	0,3036	1	0,7465	0,6375
Чернівецька	0,5347	0,7566	0,6947	0,662	0,6620
Херсонська	0,3693	0,3375	1,2	0,8028	0,6774
Миколаївська	0,4415	0,5676	1,0316	0,9577	0,7496
Хмельницька	0,3781	0,4377	1,5789	0,9014	0,8240
Донецька	0,4741	0,6871	1,7158	0,6338	0,8777
Рівненська	0,3365	0,595	2,5895	0,9437	1,1162
Кіровоградська	0,2744	0,2564	4,4	0,6761	1,4017
Луганська	0,7439	0,8321	3,5474	0,7465	1,4675

Розраховано автором за [9]

Із врахуванням одержаних результатів за обома інтегральними індексами найбільш перспективними промисловими центрами України сьогодні є Запорізька та Харківська області, що володіють значним соціально-трудоим, фінансово-інвестиційним та інноваційним потенціалом.

Висновки. Виявлена значна регіональна диференціація розвитку промислового потенціалу свідчить про недосконалість економічної політики держави. Концентрація промислового виробництва в окремих регіонах ставить під загрозу національну економічну безпеку, що підтверджують події останніх років (політична нестабільність та військова агресія на сході країни зумовили кризу в розвитку промислового потенціалу). Тому одержані результати проведеного комплексного оцінювання необхідно враховувати при формування загальнодержавної стратегії розвитку промислового потенціалу, яка повинна бути спрямована

на усунення асиметрії у регіональному розвитку. Цього можна досягнути шляхом формування інноваційних промислових кластерів, що дозволить вдосконалити структуру промислового потенціалу та змінити вектор розвитку із сировинного на інноваційний.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Кудріна О.Ю. Промисловий потенціал регіону: формування, оцінка та стратегія: монографія / О.Ю. Кудріна. – Луганськ: Вид-во «Ноулідж», 2014. – 456 с.
2. Качуріна Н.М. Науково-методичні засади розвитку промислового потенціалу регіону: автореф. дис....кан. екон. наук: спец. 08.00.05 – Розвиток продуктивних сил і регіональна економіка / Н.М. Качуріна; Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка. – Полтава, – 2011. – 20 с.
3. Григоруk П.М. Інтегральне оцінювання рівня та динаміки інноваційного потенціалу регіону / П.М. Григоруk, Н.А. Хрущ // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2016.– №3. – С. 109-129.
4. Драчук Ю.З. Порівняльний аналіз розвитку інноваційного потенціалу промисловості в регіонах України / Ю.З. Драчук, Н.В. Трушкіна // Вісник економічної науки України. – 2016.– №1. – С. 31-44.
5. Інноваційний розвиток промисловості як складова структурної трансформації економіки України : аналіт. доп. / О. В. Собкевич, А. І. Сухоруков, А. В. Шевченко [та ін.] ; за ред. Я. А. Жаліла. – К. : НІСД, 2014. – 152 с.
6. Рябушка Л.Б. Інтегральне оцінювання соціально-економічного розвитку муніципалітетів країн-членів Європейського Союзу / Л.Б. Рябушка // Актуальні проблеми економіки. – 2014.– №9 (159). – С. 264-270.
7. Хаустова В.Є. Інтегральне оцінювання рівня життя населення регіонів України методом ентропії / В.Є. Хаустова, О.І. Омельченко // Актуальні проблеми економіки. – 2011.– №2 (116). – С. 137-146.
8. Мельник М.І. Формування бізнес-середовища України в умовах інституційних трансформацій: монографія / М.І. Мельник. – Львів: ІРД НАН України, 2012. – 568 с.
9. Відкрита статистична база Державної служби статистики України. – Електронний ресурс. – Режим доступу: [http:// www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua).

ФІНАНСИ, ПОДАТКОВА СИСТЕМА ТА ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ

УДК 332.146.2

НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСУВАННЯ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ

Андрейченко О.А.*Університет митної справи та фінансів*

Стаття присвячена дослідженню рівня законодавчого забезпечення питань фінансування розвитку регіонів з метою подолання депресивності їх окремих територій. Виявлено основні проблеми та недоліки вітчизняної законодавчої бази, що заважають ефективному розподілу фінансових ресурсів між регіонами країни. Проаналізовано напрямки використання та принципи розподілу коштів Державного фонду регіонального розвитку, віднайдено, що відсутні чіткі критерії для перерозподілу коштів фонду між регіонами з низьким рівнем ВРП. Протягом 2012-2015 рр. фактично затвержені суми фінансування коштами фонду є значно меншими за нормативно встановлені обсяги. З'ясовано, що підхід до відбору проектів в аналізованому періоді є неналежним, а якість поданих для фінансування територіальними громадами проектів регіонального розвитку є вкрай низькою. Використання результатів дослідження дасть змогу віднайти більш чіткі та обґрунтовані критерії розподілу коштів Державного фонду регіонального розвитку та вдосконалити існуючі законодавчі норми з метою покращення фінансового забезпечення розвитку регіонів.

Ключові слова: законодавство, фінансування, державний бюджет, Державний фонд регіонального розвитку, критерії розподілу коштів, депресивна територія

UDC 332.146.2

REGULATORY FRAMEWORK FOR REGIONAL DEVELOPMENT FUNDING

Andreychenko O.*University of Customs and Finance*

The article investigates the level of legislative support of regional development funding for the aim of overcoming depression in regions. The basic problems of national legislation, which lead to ineffective allocation of financial resources between regions, are uncovered. The allocation principles and the ways of using resources of State fund for regional development were analyzed. Criteria for allocation financial resources among regions with low GRP are defined as unclear. During 2012-2015 actually approved amounts of financial resources from the fund were significantly less than legislatively established amounts. The project selection approach in analyzed

period is inadequate and the quality of projects provided by local communities for funding is very low. The results of the conducted research give an opportunity to establish more reasonable criteria for allocation of financial resources of State fund for regional development and to improve existing legislation concerning regional development funding.

Keywords: funding, state budget, law, the State fund for regional development, funds allocation criteria, regional development, depressed area

Актуальність проблеми. Дослідженню питань регіонального розвитку з часів проголошення незалежності України завжди приділялась значна увага, враховуючи соціальний, економічний та екологічний стан більшості регіонів України та динаміку його зміни. Певні кроки у напрямку покращення цього положення вже були зроблені із затвердженням на законодавчому рівні та використанням таких інструментів, як стратегічне планування розвитку регіонів. Тим не менш, важливим для вирішення залишається питання фінансового забезпечення розвитку регіонів – пошук джерел фінансових ресурсів, затвердження законодавчих норм, якими б регулювався розподіл коштів між регіонами країни та, власне, належне використання фінансових ресурсів.

Аналіз останніх наукових досліджень. Велика кількість вітчизняних вчених досліджує питання фінансування регіонального розвитку України. Проблему зміцнення фінансової основи розвитку регіонів як складової політики забезпечення економічної безпеки досліджує у своїй праці Білик Р. [1]; зарубіжний досвід фінансового регулювання розвитку регіону на прикладі таких країн, як Литва, Польща, Франція, Англія та ін. розглядає Журавель В.В. [2]; форми та механізм фінансового забезпечення розвитку регіонів України наводяться у роботі Міхеєнко Т. В. [3]. Але існуючі наукові надбання залишають невирішеними питання дослідження рівня нормативно-правового забезпечення фінансування розвитку регіонів України.

Мета дослідження: аналіз нормативно-правового забезпечення фінансування розвитку регіонів з метою подолання депресивності їх окремих територій.

Викладення основного матеріалу дослідження. Згідно статті 12 Закону «Про стимулювання розвитку регіонів» (далі – ЗСРР) [4] фінансування стимулювання розвитку регіонів та подолання

депресивності територій здійснюється за рахунок коштів, передбачених на цю мету в законах України про Державний бюджет України та рішеннях про місцеві бюджети на відповідні роки, та інших джерел відповідно до законодавства. ЗСРР визначає, що сума коштів, яка передбачається на фінансування всіх програм подолання депресивності територій протягом одного року з державного бюджету, не може бути меншою, ніж 0,2 % доходної частини державного бюджету за відповідний період. Проте дію цієї частини Закону було зупинено у 2006 році згідно із Законом «Про державний бюджет на 2006 рік» і так не відновлено до цих пір [5]. Розрахункові суми, які мали б бути направлені для реалізації цієї мети представлені в табл. 1.

Таблиця 1 – Розрахунковий обсяг коштів для фінансування програм подолання депресивності територій

Рік	Доходна частина Державного бюджету, млн. грн.	Розрахунковий обсяг коштів для фінансування програм подолання депресивності територій, млн. грн.
2006	127516,6	255,0
2007	157287,0	314,6
2008	231932,0	463,9
2009	245309,4	490,6
2010	254995,7	510,0
2011	303875,5	607,8
2012	373960,2	747,9
2013	351164,6	702,3
2014	377821,9	755,6
2015	502259,7	1004,5

Джерело: розраховано автором на основі законів України «Про державний бюджет» за період 2006-2015 рр.

У разі дотримання встановлених законодавчих норм щодо визнання певних територій України (регіонів, міст чи районів) депресивними (затвердження програм подолання депресивності таких територій), на їх фінансову підтримку протягом останніх 10 років мало б бути виділено більше 5 млрд. грн.

За період 2006-2015 рр. в державному бюджеті кошти під статтю «фінансування програм подолання депресивності» не передбачались, та й оприлюднених у відкритому доступі програм подолання депресивності територій України, які мали б стати основою для фінансування розвитку проблемних територій, немає.

12 січня 2012 року Верховна Рада України ухвалила Закон № 4318-VI «Про внесення змін до Бюджетного кодексу України та деяких інших законодавчих актів України» [6], за яким Бюджетний кодекс України був доповнений статтею 24-1 «Державний фонд регіонального

розвитку» (далі – ДФРР). ДФРР формується у складі загального фонду державного бюджету і його розмір передбачено в обсязі не менше 1 відсотка прогнозного обсягу доходів загального фонду проекту Державного бюджету України на відповідний бюджетний період. Але, у 2016 р. згідно Закону України «Про державний бюджет України на 2016 рік» [7] дію положення Бюджетного кодексу України щодо нормативного обсягу ДФРР було призупинено.

Із прийняттям 28.12.2014 року Закону України «Про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо реформи міжбюджетних відносин» [8] стаття 24-1 у Бюджетному кодексі була певним чином видозмінена. Порівняльний аналіз положень законів 2012 та 2014 рр., якими регулюється використання коштів ДФРР проведено у табл. 2.

Серед змін, що відбулись, зазначимо про те, що на сьогодні фінансування програм подолання депресивності територій не входить до переліку напрямків використання коштів ДФРР.

Таблиця 2 – Порівняльний аналіз положень законів, що регулюють розподіл та використання коштів ДФРР

Показник	Закон України № 4318-І «Про внесення змін до Бюджетного кодексу України та деяких інших законодавчих актів України» [6] (2012 рік)	Закон України № 79-VIII «Про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо реформи міжбюджетних відносин» [7] (2014 рік)
1	2	3
Напрямки використання коштів фонду	<ul style="list-style-type: none"> - виконання державної стратегії регіонального розвитку та регіональних стратегій розвитку; - виконання державних цільових програм та інвестиційних програм (проектів) у частині виконання заходів регіонального розвитку; - виконання угод щодо регіонального розвитку та програм подолання депресивності територій; - виконання державних програм розвитку транскордонного співробітництва; - виконання програм і заходів соціально-економічного розвитку регіонів, включаючи програми і заходи розвитку окремих адміністративно-територіальних одиниць (зокрема, малих міст, гірських населених пунктів, населених пунктів зон спостереження тощо) 	<ul style="list-style-type: none"> - виконання інвестиційних програм і проектів регіонального розвитку (у тому числі проектів співробітництва та добровільного об'єднання територіальних громад), що мають на меті: <ul style="list-style-type: none"> а) розвиток регіонів; б) створення інфраструктури індустріальних та інноваційних парків; - проекти, що відповідають пріоритетам, визначеним у Державній стратегії регіонального розвитку та відповідних стратегіях розвитку регіонів

Продовження Таблиці 2

1	2	3
Критерії розподілу коштів фонду	Відповідно до чисельності населення, яке проживає у відповідному регіоні (далі – перший критерій розподілу), % коштів	
	70 %	80 %
	З урахуванням рівня соціально-економічного розвитку регіону відповідно до показника валового регіонального продукту в розрахунку на одну особу (далі – другий критерій розподілу), % коштів	
	30 %	20 %
Території фінансування	Автономна Республіка Крим, області, міста Київ та Севастополь	Автономна Республіка Крим, області, міста Київ та Севастополь
Норма співфінансування проектів з місцевих бюджетів	відсутня	10 % від загальної вартості проектів

Джерело: розроблено автором на основі [7], [8]

Підхід до розподілу коштів ДФРР залишився незмінним (частина – відповідно до чисельності населення, частина – відповідно до рівня розвитку регіону); однак, відтепер лише 20 відсотків коштів передбачено для фінансування регіонів з низьким рівнем розвитку (на противагу 30 відсоткам, що зазначались у законі від 2012 року [7]).

Причини зміни відсоткового співвідношення не обґрунтовуються у пояснювальній записці до проекту Закону про внесення змін до Бюджетного кодексу України (щодо реформи міжбюджетних відносин). Проте подібний хід міг бути зумовлений передбаченим розширенням наявної дохідної бази місцевих бюджетів (у тому числі бюджетів регіонів з низьким рівнем ВРП на одну особу) та підвищенням їх бюджетної та фінансової самостійності, про що зазначалось у меті законопроекту [9].

Зміна щодо співфінансування проектів з місцевих бюджетів загалом відзначається як позитивне явище, адже відтепер місцеві органи влади також будуть зацікавлені у процесах реалізації регіональних проектів розвитку.

Аналіз нормативних та фактично затверджених Державним бюджетом значень обсягу коштів ДФРР протягом 2012-2015 рр. проведено у табл. 3.

Затверджений у Державному бюджеті фактичний обсяг ДФРР у кожному з періодів протягом 2012-2015 рр. суттєво відрізняється від нормативного значення [10]. Фактичний обсяг ДФРР у відсотковому відношенні показує, що управління ним відбувається у ручному режимі без якоїсь чіткої визначеної послідовності. У 2014 році, не дивлячись на

діючу на той час норму про фіксований відсоток коштів для формування ДФРР, кошти не були виділені Державним бюджетом під ДФРР (хоча його прогнозований обсяг мав скласти більше 3 млрд. грн.) [11].

Задля того, щоб виявити, чи застосовуються належним чином критерії розподілу коштів, було проведено аналіз дотримання критеріїв у 2 етапи. На першому етапі на основі фактично затверджених Державним бюджетом обсягів ДФРР з урахуванням законодавчих норм були розраховані нормативні обсяги коштів відповідно до відсоткового розподілу 80/20.

Таблиця 3 – Нормативні та фактично затверджені Державним бюджетом обсяги коштів ДФРР за період 2012-2015 рр.

Рік	2012	2013	2014	2015
Загальний фонд Державного бюджету України на відповідний період, млн. грн.	322226,8	304481,4	321993,5	474945,7
Нормативний обсяг ДФРР, млн. грн. (1 % від загального фонду Держбюджету)	3222,3	3044,8	3219,9	4749,5
Фактично затверджений Державним бюджетом обсяг ДФРР, млн. грн.	1641,5	987,5	0	2900,8
Фактично затверджений Державним бюджетом обсяг ДФРР, %	0,51	0,32	0	0,61
Відхилення фактичного від нормативного значення, млн. грн.	-1580,8	-2057,3	-3219,9	-1848,7

Джерело: розраховано автором на основі законів України «Про державний бюджет» за період 2012-2015 рр.

На другому етапі визначені суми мають бути розподілені між регіонами на основі законодавчо встановлених критеріїв (відповідно до чисельності населення та з урахуванням рівня соціально-економічного розвитку).

Результати першого етапу аналізу дотримання критеріїв розподілу коштів ДФРР представлені у табл. 4.

Переходячи до другого етапу аналізу дотримання критеріїв розподілу коштів ДФРР, зазначимо, що відповідно до першого критерію розподілу коштів, право на отримання фінансування з ДФРР мають усі регіони згідно кількості населення, яке проживає на відповідній території. В статті 24-1 Бюджетного кодексу України [10] не уточнюється, який саме показник кількості населення (постійного чи

наявного) має використовуватись при проведенні розрахунків. Тому за допомогою даних про обсяги розподілених коштів, що наведені у Розпорядженні КМУ від 25.04.2012 р. № 243-р «Про затвердження переліку об'єктів і заходів, що фінансуються у 2012 році за рахунок коштів державного фонду регіонального розвитку» [12] виявлено, що принаймні у 2012 році використовувався показник чисельності наявного населення на 1 січня відповідного року.

Таблиця 4 – Нормативні обсяги коштів ДФРР на основі фактично затверджених Державним бюджетом обсягів ДФРР

Рік	2012	2013	2015
Фактично затверджений Державним бюджетом обсяг ДФРР, млн. грн.	1641,5	987,5	2900,8
Загальний нормативний обсяг коштів відповідно до першого критерію розподілу, млн. грн.	1149,0	691,3	2320,6
Загальний нормативний обсяг коштів відповідно до другого критерію розподілу, млн. грн.	492,4	296,3	580,2

Джерело: розраховано автором розраховано автором на основі законів України «Про державний бюджет» за період 2012-2015 рр.

Для знаходження нормативного обсягу коштів, що має бути виділений для регіону згідно першого критерію розподілу, було розраховано частку наявного населення відповідного регіону у загальній кількості наявного населення країни, та знайдено добуток нормативного обсягу коштів ДФРР та розрахованої частки для кожного регіону.

У 2012 році при порівнянні знайдених нормативних значень обсягу коштів ДФРР відповідно до першого критерію розподілу та даних, що наведені у Розпорядженні КМУ № 243-р [12], можна відзначити цілковите співпадіння нормативних та фактично затверджених у законодавчому документі обсягів коштів ДФРР для кожного регіону країни.

У 2013-2015 рр. провести подібні порівняння на основі власних розрахунків виявилось неможливим через те, що в Розпорядженнях КМУ «Про затвердження переліку інвестиційних програм (проектів), що фінансуються у 2013 році за рахунок коштів державного фонду регіонального розвитку» [13] та «Про затвердження переліку інвестиційних програм (проектів), на виконання (реалізацію) яких у 2013 році спрямовуються кошти державного фонду регіонального розвитку з метою погашення кредиторської заборгованості, зареєстрованої органами Державної казначейської служби станом на 1

січня 2013 року» [14] не наводиться розподіл сум за критеріями, що передбачені статтею 24-1 Бюджетного Кодексу України [10]. Крім того, обсяги коштів, що вказуються у вищенаведених розпорядженнях не завжди відповідають обсягу, зазначеному у Державному бюджеті. Так, у 2013 році відповідно до розпоряджень [13] і [14] були виділені кошти у розмірі, відповідно, 619048,39 тис. грн. та 201489,16 тис. грн., що у загальному підсумку на 167 млн. грн. менше тієї суми, що вказана у статті видатків «Державний фонд регіонального розвитку» у Законі про Державний бюджет у 2013 році (987534,6 тис. грн.); та ж сама ситуація спостерігається у 2015 році – у бюджеті [15] сума на 11 млн. грн. більша, ніж у розпорядженні [16]. Це, у свою чергу, може свідчити про відсутність відкритості та прозорості при визначенні сум, що передбачені для підтримки регіонів, та про недотримання або часткове дотримання існуючого законодавства у сфері регіонального розвитку. Яскравим прикладом є той факт, що у 2013 році на території Полтавської області не було профінансовано жодного інвестиційного проекту, що суперечить загальним принципам розподілу коштів, визначеним Бюджетним кодексом України.

Щодо розподілу коштів ДФРР згідно другого критерію, то відповідно до законодавства спочатку необхідно визначити перелік регіонів, у яких показник валового регіонального продукту в розрахунку на одну особу менше 75 відсотків середнього показника по Україні. Подальший розподіл коштів між регіонами з низьким рівнем ВРП залишається нерегламентованим жодним законодавчим актом (не визначено які показники чи який механізм застосовується для визначення обсягу отримуваної підтримки для кожного регіону окремо). Окрім того, діючим законодавством не встановлено, за який період використовуються дані щодо обсягів ВРП на одну особу при розрахунках обсягів ДФРР. Було вирішено застосувати для розрахунків статистичні дані за підсумками 2009 та 2012 рр., на основі яких визначений відповідний перелік регіонів.

У 2012 році кошти з ДФРР відповідно до другого критерію розподілу необхідно було спрямувати у 10 областей (Вінницька, Волинська, Житомирська, Закарпатська, Івано-Франківська, Рівненська, Тернопільська, Херсонська, Хмельницька, Чернівецька області), якщо базуватись на даних щодо ВРП на одну особу від 2009 року, або ж у 9

(усі попередні, за виключенням Івано-Франківської області) областей, якщо при розподілі базуватись на даних 2012 року. Далі, було проведено порівняння цього, заснованого на розрахунках, переліку регіонів, які мають отримати кошти з ДФРР згідно другого критерію розподілу, з переліком, що наведений у Розпорядженні КМУ від 25.04.2012 р. № 243-р [12]. Згідно цього законодавчого акту відповідно до другого критерію розподілу коштів 20 регіонів України отримали фінансову підтримку, включаючи такі великі промислові центри, як Дніпропетровська, Донецька, Харківська області та інші. Натомість такі області, як Закарпатська, Рівненська та Чернівецька, в яких значення показників ВРП на одну особу за підсумками 2012 року є одними з найнижчих серед усіх регіонів країни, зовсім не отримали коштів згідно другого критерію розподілу коштів.

Застосування показника ВРП на одну особу у якості критерію розподілу коштів ДФРР викликає певні складнощі, які виявляються у тому, що існує часовий лаг між обробкою наявних статистичних даних державними статистичними органами та формуванням грошового обсягу ДФРР. Останні дані станом на вересень 2015 року, що є в наявності статистичних служб щодо показника ВРП на душу населення, датуються 2013 роком. Таким чином, розподіляти кошти необхідно до критеріїв трирічної давнини, що є недоліком наведених законодавчих норм. За цей період теоретично рівень розвитку таких регіонів міг змінитись, і фінансової підтримки на даному етапі можуть потребувати зовсім інші території.

Окрім аналізу виконання критеріїв розподілу коштів ДФРР, також було детально розглянуто проекти, які фактично були профінансовані з ДФРР з 2012 р. по 2015 р. та зроблено наступні висновки:

- більшість проектів, що отримали фінансування з ДФРР, спрямовані на розвиток майже виключно соціальної та інженерної інфраструктури (заміна вікон та дверей, реконструкція даху, утеплення фасадів);
- профінансовані проекти характеризуються відсутністю довгострокового впливу на розвиток територій регіонів та мультиплікативного ефекту від їх реалізації; відсутністю комплексності та інноваційності у вирішенні регіональних соціально-економічних

проблем; невідповідністю завданням стратегій та стратегічним планам розвитку регіонів;

– лише незначна кількість проектів, що була профінансована, мала на меті розвиток економіки регіонів та створення стабільних робочих місць.

Пересвідчившись у тому, що якість відібраних для фінансування коштами ДФРР проектів регіонального розвитку є доволі низькою, було досліджено процес конкурсного відбору проектів. Виявлено, що у кожному регіоні сприйняття норм законодавчих актів може достатньо відрізнятись, одні й ті ж методики та процедури можуть бути застосовані різноманітним чином. Однією з причин низької якості відібраних проектів стало те, що у більшості випадків оцінювання проектів здійснюється начальниками управлінь облдержадміністрації, а не справжньою експертною комісією, тобто виникають сумніви щодо володіння членами регіональної комісії необхідними навичками та компетенціями для оцінки проектів. Окрім того, під час деяких засідань були зафіксовані випадки, коли здійснювалась оцінка й відбір проектів, які заздалегідь не відповідають вимогам законодавчих документів або критеріям регіональних стратегій (як приклад, затверджувались для фінансування проектів із кошторисною документацією 3-річної давнини).

На нашу думку, для формування більш стратегічно-орієнтованих проектів, які дадуть змогу реалізувати конкурентні переваги регіонів та використати прихований потенціал ключових активів регіонів необхідно проводити навчання серед спеціалістів, що подають проекти для фінансування з ДФРР (представників малих міст, сільських та селищних рад, представників новостворених та об'єднаних територіальних громад), із можливим залученням сторонніх спеціалістів (з громадських організацій, науковців) з відповідною кваліфікацією та досвідом до підготовки та впровадження проектів. Проведення семінарів, круглих столів із застосування найкращих практик (у т.ч. використання європейського досвіду реалізації проектів регіонального розвитку) при формуванні проектів регіонального розвитку стане можливістю для подальшої реалізації власних територіальних проектів розвитку.

Доцільним також може стати розгляд можливості відновлення роботи агенцій регіонального розвитку, які б відкрили доступ ініціативним групам до вирішення проблем регіонального характеру,

створювали так званий громадський майданчик для підвищення конкуренції у боротьбі за доступ до коштів ДФРР.

Висновки. Підсумовуючи вищевикладене, можна сказати про те, що рівень законодавчого забезпечення питань фінансування регіонального розвитку, залишається на доволі низькому рівні через ряд причин, а саме:

- відсутність стабільності у нормативно-правовому забезпеченні фінансування регіонального розвитку;
- відсутність відкритості при визначенні загального обсягу коштів ДФРР та обсягів фінансування з фонду для кожного регіону;
- невідповідність фактично затверджених та нормативно встановлених сум фінансування коштами ДФРР;
- відсутність затверджених програм подолання депресивності територій (що призводить до відсутності фінансового забезпечення таких територій у державному бюджеті);
- відсутність додаткових критеріїв для визначення обсягів перерозподілу коштів ДФРР між регіонами з низьким рівнем ВРП;
- неналежний підхід до відбору проектів, а також низька якість поданих територіальними громадами проектів регіонального розвитку для фінансування.

Подальші наукові дослідження мають полягати в аналізі кращих практик функціонування європейських фінансових інституцій, що забезпечують розвиток регіонів та пошук більш чітких та обґрунтованих критеріїв розподілу коштів ДФРР з метою імплементації нових законодавчих норм.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Білик Р. Фінансове забезпечення регіонального розвитку в Україні у контексті децентралізації / Р. Білик // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. - 2015. - Вип. 2. - С. 43-49.
2. Журавель В. В. Зарубіжний досвід фінансового регулювання розвитку регіону / Журавель В. В. // Вісник Харківського національного університету : зб. наук. праць. -2007. - № 758. – С. 72-74.
3. Міхеєнко Т.В. Фінансове забезпечення збалансованого розвитку депресивних регіонів / Т.В. Міхеєнко / Агросвіт. – 2014. - № 22. – С. 34-40.

4. Закон України «Про стимулювання розвитку регіонів»: за станом на 02.12.2012 р. [Електронний ресурс]/ Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2850-15>.
5. Закон України «Про державний бюджет на 2006 рік»: за станом на 25.11.2006 р. [Електронний ресурс]/ Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3235-15>.
6. Закон України «Про внесення змін до Бюджетного кодексу України та деяких інших законодавчих актів України»: за станом на 12.01.2012 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/4318-17>.
7. Закон України «Про державний бюджет України на 2016 рік»: за станом на 06.10.2016 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/928-19/paran121#n121>.
8. Закон України «Про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо реформи міжбюджетних відносин»: за станом на 01.01.2016 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/79-19/paran34#n34>.
9. Проект Закону про внесення змін до Бюджетного кодексу України (щодо реформи міжбюджетних відносин) № 1557 від 22.12.2014 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=53049.
10. Бюджетний кодекс України: за станом на 06.10.2016 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>.
11. Закон України «Про державний бюджет України на 2014 рік»: за станом на 15.04.2016 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/719-18>.
12. Розпорядження КМУ «Про затвердження переліку об'єктів і заходів, що фінансуються у 2012 році за рахунок коштів державного фонду регіонального розвитку»: за станом на 05.12.2012 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/243-2012-p>.
13. Розпорядження КМУ «Про затвердження переліку інвестиційних програм (проектів), що фінансуються у 2013 році за рахунок коштів державного фонду регіонального розвитку»: за станом на 11.12.2013 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/508-2013-p>.

14. Розпорядження КМУ «Про затвердження переліку інвестиційних програм (проектів), на виконання (реалізацію) яких у 2013 році спрямовуються кошти державного фонду регіонального розвитку з метою погашення кредиторської заборгованості, зареєстрованої органами Державної казначейської служби станом на 1 січня 2013 року»: за станом на 11.12.2013 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/268-2013-p>.
15. Закон України «Про державний бюджет України на 2015 рік»: за станом на 29.12.2015 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/80-19>.
16. Розпорядження КМУ «Про затвердження переліку інвестиційних програм і проектів регіонального розвитку, що можуть реалізовуватись у 2015 році за рахунок коштів державного фонду регіонального розвитку»: за станом на 23.12.2015 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/766-2015-p>.

УДК 330.131.7:368.02

УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РИЗИКАМИ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ З МЕТОЮ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

Герасимова І.Ю., к.е.н.

ДВНЗ «Національний гірничий університет»

У статті розглянуто роль і місце економічної безпеки в системі управління страховою компанією. Узагальнено теоретичні засади щодо сутності фінансового ризику страхової компанії, управління фінансовими ризиками та етапів ризик-менеджменту страхової компанії. Запропоновано класифікація фінансових ризиків страхової компанії яка, в контексті економічної безпеки, полегшує пошук можливих шляхів їх мінімізації. Наведено наслідки неефективного управління фінансовими ризиками та систематизовано рекомендації з мінімізації фінансових ризиків для забезпечення належного рівня економічної безпеки страхової компанії. Наведено механізм мінімізації фінансових ризиків страхової компанії, який заснований на використанні сукупності методів і прийомів зменшення можливих фінансових втрат з метою забезпечення її фінансової стійкості, прибутковості та економічної безпеки в цілому. Зроблено висновки щодо важливості системи управління фінансовими ризиками, як одного з невід'ємних елементів економічної безпеки страхових компаній.

Ключові слова: економічна безпека, страхова компанія, фінансовий ризик, управління фінансовими ризиками, класифікація фінансових ризиків, мінімізація фінансових ризиків

UDC 330.131.7:368.02

FINANCIAL RISK MANAGEMENT OF INSURANCE COMPANIES FOR ECONOMIC SECURITY

Gerasimova I.Y., PhD in Economics

National Mining University

The article reviewed the role and place of economic security in the management of the insurance company. The theoretical principles about the nature of financial risk of insurance company, financial risk management and the risk management stages of insurance company were generalized. The classification of financial risk of insurance company which, in the context of economic security is facilitating possible ways to minimize them, were proposed. The consequences of ineffective management of financial risks were showed and recommendations to minimize the financial risks to ensure an adequate level of economic security of the insurance company were systematized. The mechanism of financial risks minimization of the insurance company, which is based on a set of methods and techniques of reducing possible

financial losses in order to ensure its financial sustainability, profitability and economic security in general were showed. The conclusions about the importance of financial risk management as one of the essential elements of economic security of insurance companies were done.

Keywords: economic security, insurance company, financial risk, financial risk management, classification of financial risks, financial risks minimization.

Актуальність проблеми. Страхування суттєво впливає на соціально-економічну стабільність суспільства і належить до кола чинників, що безпосередньо визначають рівень економічної безпеки в глобальному середовищі як суб'єктів господарювання, так і держави в цілому.

На фоні зниження базових макроекономічних показників, зокрема зменшення валового внутрішнього продукту, збільшення темпів інфляції, падіння рівня доходів населення, різким зростанням тарифів, цін на паливо та продукти харчування, нестабільності національної валюти падає попит на послуги страхового ринку і суттєво знижується рівень власної економічної безпеки. В цих умовах важливою проблемою для страхових компаній є проблема виживання, забезпечення ефективності функціонування, неперервності розвитку та підвищення рівня їх економічної безпеки.

Недостатня увага до ролі та місця економічної безпеки в системі управління страховою компанією призводить до виникнення фінансових проблем, зменшення рівня ліквідності та платоспроможності страховика, ускладнює процес прийняття ефективних управлінських рішень та не дозволяє забезпечити відповідний рівень їх економічного зростання. З огляду на це, актуальними стають наукові дослідження щодо розробки та впровадження ефективної системи управління економічною безпекою страховика, яка дозволить реалізувати комплекс заходів, спрямованих на захист їх фінансових інтересів від внутрішніх та зовнішніх ризиків.

Аналіз останніх наукових досліджень. Теоретичні та практичні аспекти управління ризиками у страховій галузі знайшли своє відображення у роботах таких науковців як: А.Л. Баранов, Д.А. Ваніна [1], М.М. Єрмошенко, О.Й. Жабинець, В.М. Олійник, Р.В. Пікус [2], С.С. Осадець, Н.В. Ткаченко [3], А.И. Уколов [4] та інші.

Питаннями безпеки страхових компаній займалися такі вітчизняні науковці як О.Й. Жабинець, О.В. Корват, Л.О. Матвійчук, Р.І. Тринько, І.Б. Черкаський [5], Т.В. Яворська [6] та інші.

Не зважаючи на значну кількість праць з ризик-менеджменту, питання управління фінансовими ризиками страховика в контексті забезпечення його економічної безпеки залишається мало дослідженим. Саме тому виникає об'єктивна необхідність у подальшому вивченні та обґрунтуванні окремих питань, які стосуються даної теми.

Мета роботи: узагальнення досліджень вітчизняних та зарубіжних вчених в сфері управління фінансовими ризиками страхових компаній, розробка методичних і практичних рекомендацій для забезпечення їхньої прибутковості, фінансової стійкості й економічної безпеки у цілому.

Викладення основного матеріалу дослідження. В умовах реформування української економіки та поглиблення інтеграційних процесів в рамках глобалізації світової економіки, підвищується чутливість страхових компаній як окремих суб'єктів господарювання до багатого числа різних ризиків. Страхові компанії приймають правила гри ринкової економіки, яка передбачає конкуренцію, боротьбу за місце на ринку, тому роль економічної безпеки страхової діяльності суттєво зростає.

Страхуванню, як виду підприємницької діяльності притаманна підвищена ризикованість, що безпосередньо позначається на характері фінансових відносин у цій сфері. В силу специфіки своєї діяльності окрім ризиків, які впливають на діяльність будь-якого суб'єкта господарювання страхові компанії акумулюють додаткові ризики інших суб'єктів господарювання. Цей факт накладає додаткове навантаження на забезпечення економічної безпеки страхової компанії.

Економічно безпечна страхова компанія – це суб'єкт господарювання, який характеризується стабільністю економічного і фінансового розвитку, ефективністю нейтралізації зовнішніх і внутрішніх ризиків з метою їх мінімізації або уникнення. Таким чином, головна мета економічної безпеки полягає в тому, щоб гарантувати стабільне та ефективне функціонування страхової компанії в теперішньому часі і мати високий потенціал розвитку в майбутньому.

До механізмів, які забезпечують економічну безпеку страхової компанії, слід віднести наявність у страховика ефективної системи управління ризиками, що вимагається Директивою ЄС Solvency II [8].

Ризик-менеджмент страхової компанії складається з 4 основних етапів:

1. Ідентифікація ризиків: ідентифікація ризиків по сферах (напрямах) виникнення;
2. Оцінка ризиків: оцінка ймовірності настання певних загроз (ризиків) і наслідків їх реалізації;
3. Управління ризиками: вибір інструментів і методів управління ризиками;
4. Моніторинг і контроль: оцінка поточних змін ризиків, ефективності проведення заходів впливу на ризики.

Згідно з Директивою ЄС Solvency II в рамках системи ризик-менеджменту страхова компанія здійснює власне оцінювання ризиків.

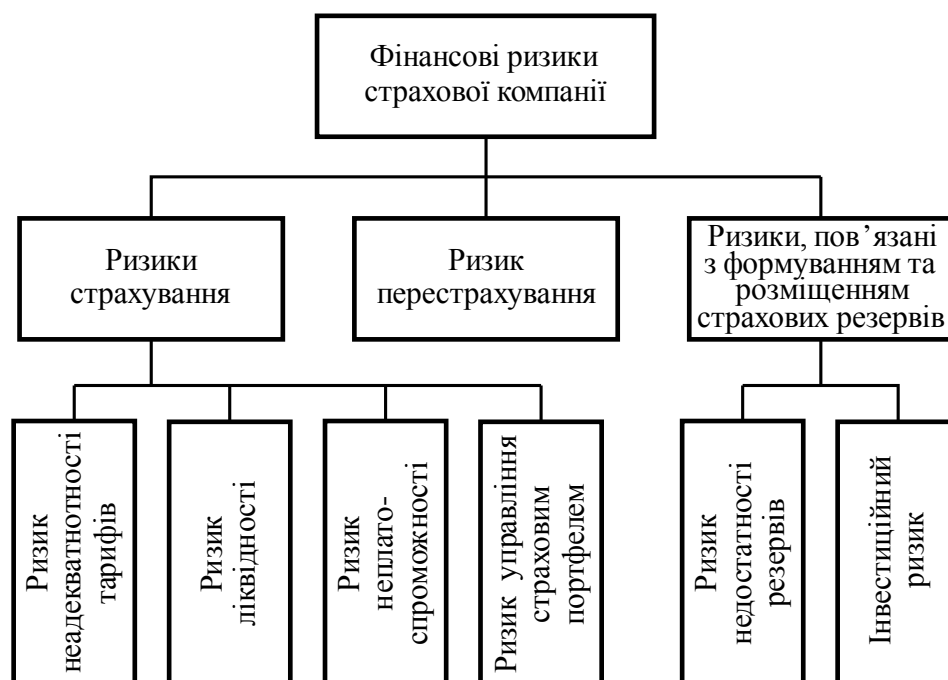
Оскільки існує безпосередній зв'язок між здатністю страхової компанії адекватно реагувати на ризики, які притаманні страхової діяльності і фінансовим станом страхової компанії, велике значення має мінімізація фінансових ризиків. Цей вид ризиків є найбільш загрозливим за наслідками для забезпечення ефективного економічного розвитку страхової компанії, що обумовлено можливістю втрати власного капіталу, потенціалу розвитку, банкрутства. Тому в контексті забезпечення економічної безпеки в статті досліджуються питання, що пов'язані з управлінням саме фінансовими ризиками.

Українське законодавство не дає чіткого визначення фінансових ризиків і не регламентує їх управління [9].

Проведений аналіз наукової літератури щодо сутності фінансового ризику страхової компанії показав, що найбільш повно сутність цієї дефініції надає Ваніна Д.А. [1]. Під фінансовим ризиком страхової компанії вона розуміє ризик, який виникає під час фінансових відносин між страховиками і учасниками страхового ринку, а також іншими суб'єктами господарювання щодо акумулювання страхових внесків і виплати страхового відшкодування в разі настання страхової події, розміщення коштів страхових резервів, здійснення інших фінансових операцій, який характеризується неможливістю достовірного прогнозу майбутніх доходів, а також ймовірністю втрат капіталу, фінансової стійкості та платоспроможності в силу невизначеності умов його реалізації. погоджуємося з цим визначенням, оскільки воно найбільш повно характеризує фінансову діяльність страхової компанії.

В найбільш загальному вигляді можна розглядати фінансовий ризик страхової компанії як ймовірність непередбачуваних фінансових втрат (втрати доходу, капіталу) у ситуації невизначеності умов фінансової діяльності страхової компанії [10, 11, 12].

Для побудови ефективної системи управління фінансовими ризиками у страхових компаніях необхідно чітко окреслити існуюче коло фінансових ризиків. На сьогодні відсутній єдиний підхід у науковців щодо класифікації фінансових ризиків, що виникають у діяльності страхових компаній і це ускладнює побудову ефективної моделі управління фінансовими ризиками. Але в контексті економічної безпеки страхової компанії, як здатності ефективно уникати можливим загрозам, протидіяти і ліквідувати шкідливі наслідки негативного впливу внутрішнього і зовнішнього середовища, слід відмітити класифікацію фінансових ризиків, що запропонована вітчизняною вченою Пікус Р.В. [2], яка дозволяє чітко виокремити причини виникнення ризиків і полегшує пошук можливих шляхів їх мінімізації.



*Рис.1. Класифікація фінансових ризиків страховика
Джерело: Доопрацьовано автором на основі [2]*

Розглянемо більш детально кожну з вище означених груп ризиків.

Ризик неадекватності тарифів – ймовірність неадекватного розрахунку тарифу і, як наслідок завищення або заниження розміру страхових премій.

Значне завищення страхового тарифу може призвести до зменшення попиту на даний страховий продукт, а отже і до втрати конкурентних позицій даного страховика на страховому ринку і зменшенню валової страхової премії. В разі заниження страхового тарифу зростає ймовірність збільшення рівня страхових виплат, що може призвести до втрати платоспроможності, тобто страховій компанії не вистачить коштів для покриття відшкодувань при реалізації певного ризику, що може привести до збитковості певного виду діяльності.

У рамках забезпечення економічної безпеки страхової компанії необхідно, щоб страховий тариф складав як можна меншу частину по відношенню до об'єму відповідальності страховика за певним ризиком, за умовою забезпечення виконання усіх зобов'язань та, особливо, необхідного розміру страхових резервів. При визначенні страхових тарифів доцільно проводити розрахунок страхового тарифу на основі реальних статистичних даних та реальної збитковості не тільки по об'єкту страхування, але й дані аналогічних об'єктів даного регіону, а не орієнтуватися на страхові тарифи інших страховиків. До перевірки розрахунку страхових тарифів доцільно залучати кваліфікованих актуаріїв і інших експертів.

Ризик ліквідності – ймовірність нездатності забезпечувати своєчасне трансформування активів у гроші для виконання з мінімальними затратами виниклих зобов'язань [3]. Ризик ліквідності проявляється у тому, що страхова компанія не матиме достатніх коштів, що перебувають у її розпорядженні, щоб розрахуватись за своїми зобов'язаннями.

Ризик ліквідності може включати такі фактори ризику: будь-які розбіжності між очікуваними потоками грошових коштів, пов'язаних з активами, та зобов'язаннями; неспроможність швидко продати активи; частка активів, право страховика на реалізацію яких обмежене (активи в заставі тощо); загальний стан грошових потоків страховика та його спроможність витримати різкі, неочікувані відтоки грошових коштів у зв'язку з виплатами вимог або неочікуване зменшення притоку грошових коштів від премій; можлива потреба реалізації активів із різним рівнем ринкової ліквідності та пов'язані з цим потенційні витрати та часові

обмеження. Крім того, для страховика ризик ліквідності виражається в неспроможності реалізації активів у конкретний проміжок часу або їхнього продажу за цінами, нижче ринкових. Говорячи про ліквідність активів страхових компаній, мається на увазі можливість оперативної конвертації їх у готівкові платіжні кошти, за рахунок яких страховик дістає змогу виконати свої зобов'язання. Особливістю використання принципу ліквідності у страхуванні є те, що вимоги до ліквідності залежать від ризиків, які становлять страховий портфель страховика. Якщо страховик здійснює страхування таких видів, серед яких присутні високоризикові, йому в короткий термін необхідно буде перетворити свої активи на готівкові кошти. Тому страховикові з ризикових видів страхування доцільно мати високоліквідні активи [14].

При оцінці даного ризику використовують відповідні коефіцієнти, які базуються на порівнянні величин, що характеризують наявність ліквідних коштів (грошові кошти та їх еквіваленти, дебіторська заборгованість) та джерел їх фінансування (залучені кошти страховика, власний капітал). Ризик ліквідності може бути знижений введенням особливих правил розміщення активів і інвестування, а також використовуючи особливі страхові механізми: факторинг, форфейтинг та хеджування [6].

Ризик неплатоспроможності — імовірність нездатності страховою компанією виконати зобов'язання вчасно та в повному обсязі. Отже, платоспроможність компанії полягає у здатності своєчасно задовольнити платіжні вимоги контрагентів, повертати кредити, здійснювати виплату страхових сум та відшкодувань, сплачувати податки та платежі до бюджету та позабюджетних фондів, виплачувати заробітну плату тощо.

Виходячи зі статей балансу, платоспроможність означає, що вартість активів страхової компанії повинна перевищувати вартість її зобов'язань або дорівнювати їй [14]. Якщо активи страховика недоступні в певний час для здійснення виплат на вимогу страхувальників — страховик вважається неплатоспроможним. Неплатоспроможність може стати причиною банкрутства. Своєчасне виявлення ознак критичного зниження ліквідності та платоспроможності дозволить керівництву компанії вживати термінові заходи з поліпшення фінансового стану і зниження ризику банкрутства.

Фінансування ризику ліквідності як і ризику платоспроможності проводиться за рахунок як власного капіталу так і позичених коштів, особлива роль надається сформованим страховим резервам.

Ризик страхового портфеля – це ймовірність настання страхових подій, за яких страховик може понести збитки, спричинені формуванням певної величини та структури даного портфеля, а також певним переліком страхових послуг, що надаються страховиком на ринку.

Для забезпечення належного рівня економічної безпеки страхової компанії, структура страхового портфелю повинна мати баланс між більш збитковими та менш збитковими видами страхування; розмір і структура страхового портфелю повинні відповідати страховим резервам компанії.

Управління страховим портфелем повинно передбачати:

- прийняття стратегії щодо того, яку частку страхового ринку буде займати страхова компанія за певним видом страхування;
- вдосконалення процедури андеррайтингу при прийнятті ризиків на страхування, саме андеррайтери мають забезпечити в повній мірі відбір тих ризиків, у страхуванні яких зацікавлена страхова компанія;
- розробку політики перестраховування.

Тактичні завдання щодо зменшення ризиків в управлінні страховим портфелем повинні передбачати: забезпечення безперебійності надходження страхових премій, контроль за здійсненням страхових виплат, оперативний моніторинг рівня страхових виплат і збитковості страхових сум.

Ризик перестраховування — імовірність неплатежів зі сторони перестраховика та низька якість перестраховального захисту.

Неефективна система перестраховування може проявлятися у:

- невідповідності потребам компанії частини ризиків, що передаються в перестраховування;
- невідповідності рівня власного утримання та премії перестраховика;
- виборі невідповідного методу перестраховування [15].

Ризик неефективного перестраховування виявляється також при безпосередній роботі страхової компанії на ринку перестраховування у якості перестраховувальника. Приймаючи участь у договорах страхування, що пропонуються іншими страховими компаніями та, приймаючи на себе відповідальність у рамках пропонованої частини, страховик сам наражається на ризик. Знизити вплив останнього можливо використовуючи комплексний підхід, що базується як на детальному андеррайтингу пропонованих ризиків, так і на всеохоплюючій оцінці статистичної інформації за об'єктами перестраховування. Управління

ризиком неефективного перестрахування повинно здійснюватися шляхом диверсифікації, тобто розподілу ризиків серед різних страховиків, використання різних форм та методів страхового захисту.

Ризик недостатності резервів — імовірність виникнення ситуації при якій виникає недостатність сформованого розміру технічних резервів для виконання зобов'язань за договорами страхування.

В контексті забезпечення економічної безпеки страхової компанії потрібно враховувати наступне:

- обсяг страхових резервів має бути адекватним щодо прийнятих страхових зобов'язань, виконання яких в першу чергу має здійснюватися за рахунок цих коштів.

- правильно визначена тарифна ставка повинна забезпечувати достатність страхових резервів.

- управління страховими резервами як тимчасово вільними коштами повинно враховувати вимоги прибутковості, надійності, диверсифікації і ліквідності.

Зниження даного ризику здійснюється шляхом глибокого аналізу існуючого страхового портфелю та запланованих напрямків діяльності, фінансових показників діяльності та прийняття на основі результатів дослідження ефективного управлінського рішення [2]. Також ефективним заходом по зниженню ризику недостатності резервів є створення окремого страхового резерву (наприклад, резерву великих ризиків і стабілізаційного резерву) і наявність надійного перестраховального покриття.

Інвестиційний ризик — ризик завищеної оцінки інвестицій, що може призвести до недостатності коштів для виконання зобов'язань за страховими виплатами.

Завдання страховика повинні полягати у розробці виваженої інвестиційної стратегії, виборі ефективних варіантів інвестування, визначенні інвестиційних інструментів. Інвестиційна політика страхових компаній повинна відповідати принципам диверсифікації, безпеки, ліквідності й, безумовно, прибутковості.

Диверсифікація передбачає розподіл інвестиційних активів страховика за рівнем ризику з метою зниження загального рівня ризику інвестиційного портфеля в цілому, та за строками утримання. Безпека передбачає розміщення інвестиційних ресурсів страховика в активи, що є максимально надійними та можуть забезпечити повернення повної суми вкладених коштів. Ліквідність передбачає, що інвестиційні активи

страхової компанії повинні забезпечувати їх швидку конвертацію в грошові кошти з метою своєчасного здійснення страхових виплат страхувальникам. Прибутковість передбачає, що інвестиційні ресурси страховика повинні бути розміщені в активи, які будуть давати постійні й досить високі доходи [8].

Крім цього, при здійсненні інвестиційної діяльності страховими компаніями повинні використовуватись математичні методи, що дозволять підрахувати ймовірність низької капіталовіддачі, оцінити ступінь ризику при інвестуванні.

Фінансові ризики, що впливають на економічну безпеку страхової компанії та їх наслідки наведені в таблиці 1.

Таблиця 1. Фінансові ризики, що впливають на економічну безпеку страхової компанії та їх наслідки

Ризик	Наслідки
Ризик неадекватності тарифів	Завищення страхового тарифу: втрати конкурентних позицій на страховому ринку, зменшення валової страхової премії. Заниження страхового тарифу: збільшення рівня страхових виплат, втрата платоспроможності
Ризик втрати ліквідності	Значні втрати при перетворюванні активів в реальні кошти, неочікуваний дефіцит платіжних засобів
Ризик неплатоспроможності	Несвоєчасно виконанні фінансові зобов'язання, банкрутство
Ризик управління страховим портфелем	Зменшення розмірів страхових резервів, зменшення прибутковості (підвищення збитковості) страхової діяльності
Ризик перестраховування	Зниження рівня гарантованості виконання власних зобов'язань
Ризик недостатності резервів	Необхідність залучення власних вільних коштів, несвоєчасно виконанні фінансові зобов'язання, банкрутство
Інвестиційний ризик	Недостатність коштів для виконання зобов'язань за страховими виплатами

Авторська розробка

Після ідентифікації ризиків (визначення складу ризиків на основі запропонованої класифікації), фінансовому ризик-менеджменту необхідно оцінити ймовірність настання певних загроз (ризиків) і наслідки їх реалізації.

Страхові компанії аналізують фінансові ризики загальними методами й специфічними. До загальних методів аналізу відносяться імовірнісне моделювання, математичне моделювання конфліктних ситуацій і статистичний аналіз. До специфічних методів, якими оцінюються ризики страхових компаній, відноситься андеррайтинг, заходи раннього реагування, стрес-тестування та внутрішній аудит.

Андеррайтингова оцінка – це вивчення страховою компанією конкретного фінансового ризику й вимір його згідно із установленою шкалою. Даний метод використовується в першу чергу для оцінки специфічного фінансового ризику страхової компанії – недостатності страхового фонду.

Заходи раннього реагування – це система порівняння фактичних фінансових показників діяльності страхових компаній (капіталу, активів, перестраховування, страхових резервів, дохідності, ліквідності) з визначеними Нацкомфінпослуг нормативними показниками, їх узагальнення та оцінка ризиків діяльності страховиків. Вони дають змогу виявляти больові точки, проблеми у діяльності страхових компаній, які можуть призвести до негативних результатів. Водночас з допомогою цих заходів виявляються додаткові можливості для страховиків покращити свої фінансові результати чи змінити використання системи управління ризиками [6].

Стрес-тестування – різновид сценарного аналізу, при якому оцінюють ризики страхових компаній за умови істотної зміни параметрів. Стрес-тести покликані допомогти в оцінці впливу зовнішніх і внутрішніх факторів на результати діяльності компанії і її фінансову стійкість.

Внутрішній аудит також допомагає оцінити страхової компанії фінансові ризики – наприклад, вчасно визначити недостатність страхового фонду у зв'язку з неефективним управлінням доходами й видатками.

Важливу роль в управлінні фінансовими ризиками відіграє механізм мінімізації ризиків, який заснований на використанні сукупності методів і прийомів зменшення можливих фінансових втрат. До основних методів мінімізації (нейтралізації) фінансових ризиків відносяться: [4, 5]

1. Страховий андерайтинг - індивідуальна оцінка ризику для визначення доцільності укладання договору й установлення адекватних умов страхування (включаючи зміну премій і модифікацію формулювань договору страхування).

2. Перерозподіл ризиків (перестраховування) - нейтралізація фінансових ризиків шляхом часткової передачі ризику партнерам по окремих фінансових операціях. При цьому партнерам передається та частина фінансових ризиків, по яких вони мають більше можливостей нейтралізації їх негативних наслідків.

3. Резервування - формування й використання коштів спеціального резерву (фонду) спрямованого на фінансування заходів, націлених на мінімізацію ризиків страхувальників, що надходять до страховика і технічних ризиків страховика.

4. Диверсифікація фінансових ризиків – це розподіл ризиків для перешкодження їх концентрації. У якості основних форм

диверсифікованості фінансових ризиків можуть бути використані наступні її напрямки: диверсифікація видів фінансової діяльності, диверсифікація валютного портфеля, диверсифікація депозитного портфеля, диверсифікація портфеля цінних паперів, диверсифікація програми реального інвестування.

5. Лімітування – обмеження розміру ризиків на власному утриманні з урахуванням ймовірності настання страхового випадку, очікуваного розміру страхових премій, рентабельності страхових операцій, рівня аквізаційних витрат, середньої збитковості за прийнятими на страхування ризиками, рівня кваліфікації андерайтерів та актуаріїв.

6. Хеджування - техніка й методи управління, спрямовані на зм'якшення (зменшення) несприятливих наслідків від коливань ціни шляхом купівлі-продажу форвардних контрактів (ф'ючерсів, опціонів).

Підхід до управління ризиками повинен бути комплексний, тобто розглядати різні групи ризиків, що виникають у діяльності страхової компанії, потрібно не окремо друг від друга, а в сукупності, враховуючи їх взаємний вплив і динаміку змін (рис. 2). Саме такий підхід сприяє досягненню максимального ефекту в управлінні ризиками.

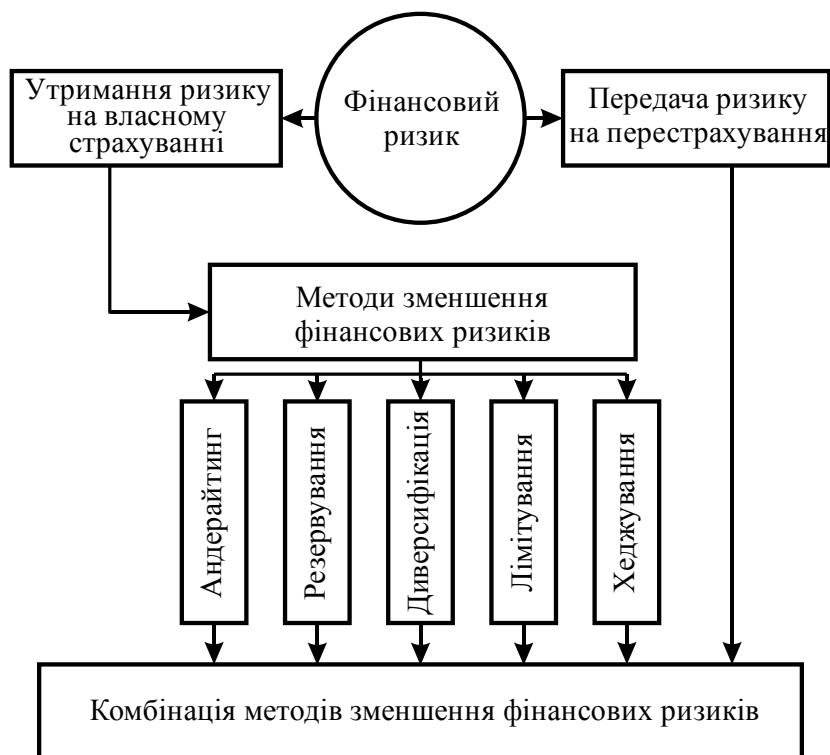


Рис. 2. Механізм управління фінансовими ризиками страхової компанії
Джерело: Доопрацьовано автором на основі [4,5]

На заключному етапі управління страховими ризиками здійснюється оцінка ефективності проведених заходів впливу на ризики, зокрема розраховується ряд показників, що характеризують частоту настання страхових випадків та частку виплачених страхових відшкодувань у загальному обсязі страхової суми. В разі необхідності вносяться відповідні корективи у тарифну політику страховика, уточнюються значення знижувальних і підвищувальних коефіцієнтів страхових тарифів.

Висновки. Вважаємо, що першим завданням і головним елементом формування системи економічної безпеки є передбачення та випередження можливих загроз (ризиків), що призводять до кризового стану страхових компаній; мінімізація фінансових ризиків на основі комплексного підходу.

Отже, для досягнення головної мети економічної безпеки страховій компанії необхідно: прогнозувати можливі загрози економічній безпеці; організовувати превентивні заходи щодо зниження можливих загроз; виявляти, аналізувати і оцінювати виниклі реальні загрози економічній безпеці; ухвалювати рішення і організовувати діяльність з реагування на виниклі загрози; постійно вдосконалювати систему забезпечення економічної безпеки.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Ваніна Д.А. Класифікація фінансових ризиків страхових організацій / Д.А. Ваніна // Науковий вісник. – 2014. – № 1. – С. 17–29.
2. Пікус Р.В. Класифікація фінансових ризиків страхових компаній –основа ефективного ризик-менеджменту /Р.В. Пікус // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія: Економіка. – 2006. – № 81–82. – С. 108–112.
3. Ткаченко Н.В. Фінансова стійкість страхових компаній: теоретичні підходи / Н.В. Ткаченко // Фінанси України. – 2009. – № 6. – С. 104–121.
4. Уколов А.И. Управление рисками страховой организации [Текст]: учебное пособие / А.И. Уколов. – Москва: Директ-Медиа, 2014. – 466 с.
5. Черкаський І.Б. Управління ризиками діяльності страхових компаній в контексті економічної безпеки / І.Б. Черкаський, Л.М. Ремньова, Л.Д. Лебединська // Науковий вісник Чернігівського державного інституту економіки і управління. Серія 1: Економіка. – 2013. - Вип. 4. – С. 16–23.

6. Яворська Т.В. Концептуальні положення гарантування безпеки страхових компаній в Україні / Т.В. Яворська // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – Вип. 4. – С. 668–673.
7. Директива 2009/138/ЄС Solvency II Європейського Парламенту та Ради від 25 листопада 2009 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ufu.org.ua/files/zakon/EU/Solvency%20II_ukr.doc.
8. Олійник В.М. Методологічні засади забезпечення фінансової стійкості страхових компаній: дис. докт. ек. наук: 08.00.08 / Олійник В.М. – Суми, 2016. – 507 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://uabs.edu.ua/images/stories/docs/2133/D_Oliynyk_2.pdf
9. Про затвердження Вимог до організації і функціонування системи управління ризиками у страховика від 04.02.2014 р. № 295 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0344-14>
10. Диба М.І. Суть та види фінансових ризиків у системі ризик-менеджменту підприємства / М.І. Диба // Вісн. Нац. ун-ту «Львів. політехніка». – 2008. – № 635. – С. 22–28.
11. Астахова І.Е. Управління фінансовими ризиками / І.Е. Астахова, І.О. Караченцева, Л.М. Кметик // Актуальні питання розвитку фінансів, обліку і аудиту. – 2011. – № 3. – С. 43–46.
12. Тринчук В.В. Управління фінансовими ризиками страхової компанії / В.В. Тринчук // Всеукраїнськи наукові економічні читання «Розвиток економічної науки та практики в умовах світових трансформацій» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.conference-nuk.mkstat.net/section2.html>
13. Стахій Т.С., Гарбар Ж.В. Оцінка ризику ліквідності в діяльності страхових компаній [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=27908>
14. Кравченко В.О. Розвиток методів аналізу платоспроможності страховика як складової фінансової безпеки страхової компанії / В.О. Кравченко // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2013. – № 1 (21). – С. 85–89.
15. Скрипова О.С. Актуальні проблеми менеджменту страхової компанії / О.С. Скрипова // Економічний часопис – XXI. – 2012. – № 1/2. – С. 46–49.

УДК 658.14/.15

**ФОРМАЛІЗАЦІЯ ЗМІСТУ ТА СТРУКТУРИ МЕХАНІЗМУ
УПРАВЛІННЯ ГРОШОВИМИ ПОТОКАМИ****Піскунова Н.О.***Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара*

Волатильність, невизначеність, нестабільність, становлення ринкових відносин, трансформація законодавчої бази – все це характеризує сучасні умови господарювання українських підприємств. Такі фактори необхідно враховувати для генерації ефективного та якісного результату підприємництва, адже їх вплив є безсумнівним. Поряд з цим ефективне господарювання залежить і від менеджменту грошових потоків. У дослідженні розглянуто сутність категорії «механізм управління грошовими потоками» та представлено специфічні властивості зазначеної категорії. Чітке визначення складових елементів механізму та розуміння зв'язків, що утворюються між групами елементів, дають змогу якісно та ефективно управляти грошовими потоками підприємства. Під час дослідження було використано загальнонаукові методи пізнання: абстрагування, аналіз, синтез, групування, порівняння, узагальнення, систематизація тощо.

Ключові слова: механізм управління грошовими потоками, елементи системи, специфічні властивості категорії, волатильність, складноорганізована система

UDC 658.14/.15

**FORMALIZATION THE CONTENT AND STRUCTURE OF CASH
FLOW MANAGEMENT MECHANISM****Piskunova N.***Dnipropetrovsk national university named after Oles Gonchar*

The current economic conditions Ukrainian enterprises' performance are characterized by such features as volatility, uncertainty, instability of market relations, the permanent transformation of the legal framework. These factors as those which influence directly on enterprises' efficiency and quality of business should be taken into consideration in the process of generating the strategy of gaining such the results. The authors also notice that the efficient business performance also depend on management of cash flows. The nature and essence of «cash management mechanism» category has been investigated in the article. The specific properties of this category have been presented by the author. A clear definition of the constituent elements of the mechanism and understanding the relationships that are formed between groups of elements enable the high quality and effective management of cash flow of the company. During the study, the authors have used such general scientific methods of investigation: abstraction, analysis, synthesis, grouping, comparison, generalization, systematization.

Keywords: mechanism of cash-flow management, elements of the system, specific properties of category, volatility, completed organizing system

© Піскунова Н.О., 2016

Актуальність проблеми. Від управління грошовими потоками залежить діяльність господарюючого суб'єкта в цілому. Якість та ефективність будь-якої системи у свою чергу залежить від чіткого, адекватного, сучасного трактування її сутності, виділення її складових елементів та розуміння зв'язків між ними. Нестабільні сучасні умови підприємництва підштовхують фінансистів до поглибленого розгляду сутності механізму управління грошовими потоками для отримання ефективної та злагодженої роботи всієї системи. Спираючись на вищезазначене, актуальність теми дослідження не викликає сумнівів.

Аналіз останніх наукових досліджень. Тема «механізму управління грошовими потоками підприємств» досить широко представлена у сучасній науковій літературі. Їй присвятили свої праці такі науковці, як І.О. Бланк, Ю. Брігхем, А. Рябушиць, Л.В. Височіна, Ю.О. Єрешко, О.М. Тридід, К.В. Орехова, В. А. Харченко, С.І. Юрія, В.М. Федосов, О.П. Близнюк, Л.І. Лачкова, В.І. Оспіщев, В.В. Венгер, В.С. Загорський, О.Д. Вовчак, І.Г. Благун, І.Р. Чуй, П.Ю. Буряк, С.Д. Смолінська, Н.Б. Татарин та інші.

Поряд із різними підходами до сутності категорії «механізм управління грошовими потоками», існує низка проблем даного напрямку дослідження. Зокрема, необхідно поглибити наукові розвідки, що стосуються розроблення методичних підходів до оцінювання ефективності управління грошовими потоками підприємств. Причиною цього, в першу чергу, є те, що останні не є адаптованими до сучасної практики господарювання, оскільки не зважають на взаємозв'язок та взаємозалежність результатів управління рухом грошових коштів підприємств та мінливості, невизначеності ринкового середовища [1, с. 147].

Крім цього, не вироблено єдності стосовно трактування та тлумачення категорії «механізм управління грошовими потоками», що постійно вживається у фінансових наукових колах. Наявні тлумачення потребують уточнення. Визначення категоріальної сутності досліджуваного поняття дасть змогу логічно побудувати ефективну, своєчасну структуру механізму управління грошовими потоками. Чітка ідентифікація структурних елементів механізму управління грошовими потоками дасть змогу забезпечити його ефективність.

Метою роботи є дослідження сутності категорії «механізм управління грошовими потоками», її специфічних властивостей та формулювання відповідного поняття.

Виклад основного матеріалу дослідження. Як зазначає Єрешко Ю.О., поняття механізму було запозичене економічною наукою з техніки. Вагомим внеском при цьому є використання руху, виграшу в зусиллі, переміщення, а також використання ресурсів для отримання позитивного ефекту [2, с. 21]. Механізм управління грошовими потоками є похідним та вторинним поняттям по відношенню до фінансового механізму підприємства. У науковій літературі зазначено, що фінансовий механізм складається з таких базових елементів, як система забезпечення, методи, важелі, інструменти [3, с. 429; 4, с. 60; 5, с.58; 6, с. 51; 7, с. 52] та зв'язків між ними.

Можна виділити наступні підходи до формулювання поняття, що сформувались в науковій літературі та спрямовані на розкриття сутності механізму управління грошовими потоками:

– О.І. Бланк, Ю.О. Єрешко, А. Рябущиць притримується тієї точки зору, що механізм управління грошовими потоками являє собою певну систему [8, с.142; 2, с. 21; 9, с. 263; 16, с. 65]. Така складна система містить у своєму складі ряд елементів, серед яких виокремлюють об'єкт, суб'єкт, цілі, функції, принципи, методи, важелі, інструменти управління, забезпечення та ресурси тощо,

– поряд із категорією «механізм управління грошовими потоками» вживають термін «система». Ці поняття розуміють як синонімічні [10, с. 84; 11, с. 161-162]. Наприклад, Л.В. Височіна зазначає, що система управління грошовими потоками підприємства – це сукупність цілей, задач, функцій, методів та інструментів управління, які дозволяють вирішувати проблемні питання у процесі формування позитивних і негативних грошових потоків на різних рівнях управління фінансово-господарською діяльністю підприємства під впливом факторів внутрішнього і зовнішнього середовища. Ефективність управління досягається за умов отримання на виході системи управління оптимальних значень керованих елементів грошових потоків [10, с. 84].

В.А. Харченко також вживає категорію «система управління грошовими потоками». У науковому дослідженні автора зазначено, що термін «система» у звичайному розумінні означає певну кількість взаємозв'язаних і взаємозалежних частин, об'єднаних у єдине ціле. Система управління передбачає поєднання елементів управління (цілей,

задач, структури, технології, персоналу) у механізм для досягнення цілей і прийняття ефективних рішень. Система управління грошовими потоками, як будь-яка інша система, передбачає наявність входу, трансформаційного процесу і виходу. Процес управління відбувається під впливом факторів, які викликані динамікою внутрішнього і зовнішнього середовища підприємства [11, с. 161-162].

При величезній значущості проведених досліджень не можна стверджувати, що специфічна сутність поняття «механізм управління грошовими потоками» розкрита повністю та безумовно. За результатами дослідження запропоновано наступне визначення поняття «механізм управління грошовими потоками» – це складноорганізована система елементів, що динамічно та циклічно, безперервно взаємодіють між собою, утворюючи групи елементів, з метою ефективного управління грошовими потоками у нестабільному ринковому середовищі, з притаманними системі властивостями гетерархії, наявній керованій та керуючій складовій, яка функціонує під впливом екзогенних та ендогенних факторів.

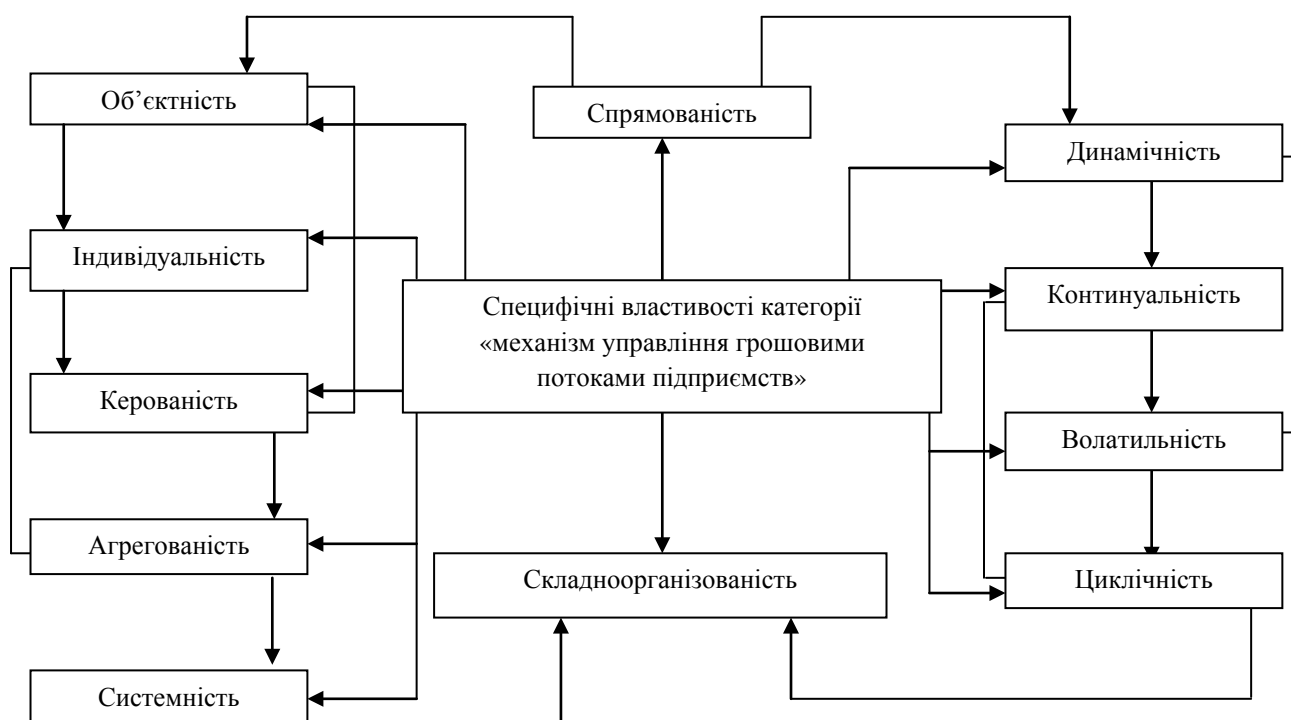
Запропоноване формулювання частково збігається:

- в частині ядра визначення «система елементів» з формулюваннями таких науковців як І.О. Бланк, А.В. Кравченко тощо,
- стосовно впливу на механізм ендогенних та екзогенних (внутрішніх та зовнішніх факторів) з визначеннями у працях Л.В. Височини, В.А. Харченко тощо,
- усі розглянуті вище визначення спрямовані на досягнення мети.

Суттєвими перевагами запропонованого формулювання є акцент на динамічному характері функціонування механізму управління грошовими потоками, який полягає у постійному русі як окремо елементів системи, так і циклічній безперервній взаємодії груп елементів між собою, що в сукупності утворюють складноорганізовану систему. Також підкреслюється структурна організація механізму як гетерархічна складноорганізована система, що визначає можливі її трансформації в умовах невизначеності зовнішнього економічного простору.

Функціонування механізму управління грошовими потоками підприємств доречно порівняти із годинниковим механізмом, який складається із різних елементів, що постійно рухаються та взаємодіють між собою. Така взаємодія спостерігається й у механізмі управління грошовими потоками – групи базових елементів циклічно та динамічно функціонують, утворюючи постійну взаємодію групових елементів для досягнення спільно мети.

На рис. 1 наведено графічну візуалізацію специфічних властивостей категорії «механізм управління грошовими потоками». До них належать системність (сукупність елементів, що разом функціонують як єдина цілісна система), динамічність (рух цілої системи та її окремих елементів), агрегованість (поєднання для загального функціонування), волатильність (можливість змінності та постійна зміна співпраці та співвідношення елементів системи механізму під впливом як внутрішніх, так і зовнішніх факторів тощо), індивідуальність (притаманність кожному суб'єкту господарювання власного унікального механізму управління грошовими потоками), керованість/суб'єктність (наявність суб'єкту управління та суб'єктивних відносин з керуючим органом), об'єктність (те, на що направлена діяльність суб'єкта – керована система), складноорганізованість (механізм управління грошовими потоками є складноорганізованою системою із наявними ієрархічними, гетерархічними та циклічними взаємодіями), спрямованість (вектор на досягнення мети, результату діяльності), циклічність (притаманність циклів, що повторюються та трансформуються у невизначених умовах господарювання), континуальність (постійне, безупинне функціонування системи, її елементів та груп елементів).



*Рис. 1 Специфічні властивості категорії «механізм управління грошовими потоками підприємств» та взаємозв'язки між ними
Розроблено автором*

На рис. 2 представлено основні взаємодії механізму управління грошовими потоками підприємства.

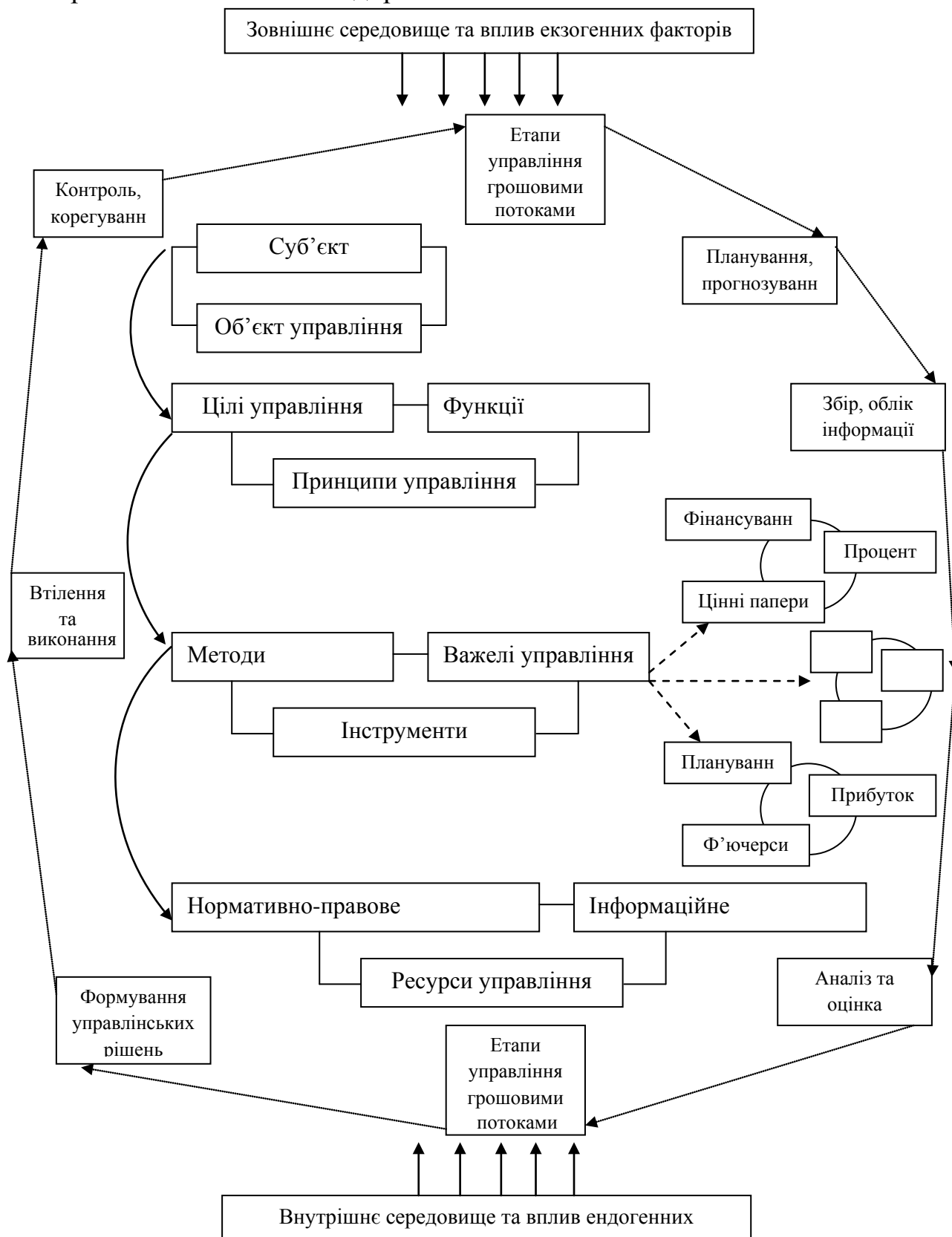


Рис. 2. Основні взаємодії механізму управління грошовими потоками підприємства
Розроблено автором

Механізм управління грошовими потоками як складноорганізована система складається з таких організаційно-функціональних базових елементів, як об'єкт управління, суб'єкт управління, нормативно-правове забезпечення, інформаційне забезпечення, ресурси, функції управління грошовими потоками, цілі, принципи, методи, важелі, інструменти. Базові елементи утворюють між собою групи, що пов'язані між собою ієрархічними та гетерархічними зв'язками.

До першої групи елементів належать керована та керуюча складові - об'єкт та суб'єкт управління. Важливим самостійним об'єктом управління є грошові потоки, які формуються на підприємстві у процесі господарської діяльності [12, с. 246]. Суб'єктами управління виступають власники, фінансові менеджери [13, с. 30], а також фінансова служба, відділи тощо.

Другу групу елементів формують цілі, принципи та функції управління. Принципи управління грошовими потоками – це основні правила діяльності, якими керуються органи управління [14, с. 57]. Серед принципів управління виділяють такі, як інформативна достовірність, збалансованість, ліквідність, ефективність, системність, інтегрованість, достовірність, динамічність, відповідність цілям підприємства, ефективність, інваріантність, індивідуальність та безперервність управління тощо.

Головною ціллю управління грошовими потоками підприємства визначають забезпечення постійної фінансової рівноваги [15, с. 137]. Тобто управління грошовими потоками спрямоване на те, щоб вхідний грошовий потік перекривав вихідний, мінімізацію касового розриву, спрямування на розвиток підприємства залишку, що утворюється внаслідок діяльності, його інвестування або вкладення у фінансовий напрямок діяльності з метою отримання прибутку тощо.

Серед функцій управління грошовими потоками можна виокремити планування та прогнозування, збір та облік інформації, аналіз та оцінка, формування управлінських рішень, їх впровадження та виконання, контроль та корегування.

Третя група елементів механізму утворена такими складовими, як методи, важелі та інструменти управління.

Фінансовий метод можна визначити як засіб впливу фінансових відносин на господарський процес. Фінансові методи діють у двох напрямках: управління рухом фінансових ресурсів та управління ринковими комерційними відносинами, пов'язаними зі зміною витрат і

результатів, з матеріальним стимулюванням і відповідальністю за ефективне використання грошових фондів. До методів належать планування, прогнозування, фінансування, інвестування, кредитування, оподаткування, страхування, оренда, лізинг, факторинг, трастові операції, матеріальне стимулювання, заставні операції, трансфертні операції, фондоутворення [4, с. 58].

Фінансові важелі – це комплекс фінансових впливів управлінської системи на господарську діяльність підприємства. До фінансових важелів відносять податки, обов'язкові платежі, норми амортизації, орендна плата, процент за кредит, норми використання коштів у бюджетних установах [7, с. 52]. Також серед важелів слід зазначити такі, як прибуток, дохід, фінансові санкції, ціна, орендна плата, дивіденди, інвестиції, курси валют, дисконт, цільові економічні фонди, вклади, форми розрахунків, франшиза, преференція [4, с. 57].

Фінансові інструменти являють собою різноманітні фінансові документи, що обертаються, мають грошову вартість, за допомогою яких здійснюються операції на фінансовому ринку [15, с. 103]. До фінансових інструментів належать грошові активи, чеки, акредитиви, векселя, залогові документи, акції, облігації, депозитні сертифікати, деривативи, валютні активи, договори перестрахування, страхові поліси тощо.

До четвертої групи належать нормативно-правове та інформаційне забезпечення, а також ресурси управління.

Інформаційне забезпечення – безперервний та цілеспрямований процес добору інформаційних показників, здійснення планових, звітних, аналітичних розрахунків, необхідних для підготовки, прийняття та реалізації фінансових рішень суб'єкта господарювання. Інформаційне забезпечення формують зовнішня інформаційна база (дані розвитку світового господарства, розвитку держави, регіону, галузі, виду економічної діяльності, стану та перспектив розвитку контрагентів, кон'юнктури фінансового ринку) та внутрішня інформаційна база (прогнози, планові показники, дані обліку, звітність та звітні показники, експертні оцінки, дані внутрішнього аудиту та контролю) [3, с. 431].

До нормативно-правового забезпечення відносять Конституцію України, закони, постанови Верховної Ради України, укази Президента, накази, розпорядження листи міністерств і відомств, статутні документи підприємства, а також інструкції, норми, нормативи, методичні вказівки тощо [13, с. 32].

Серед ресурсів можна виокремити кадрові, матеріальні, технічні, програмні, фінансові тощо.

На механізм управління грошовими потоками здійснюють вплив зовнішнє середовище з наявними екзогенними факторами, а також внутрішнє середовище та ендогенні фактори. Серед зовнішніх впливів можна виділити такі, як кон'юнктура ринку, розвиток ринкових відносин, вступ до зовнішніх економічних, фінансових, політичних союзів, кризові явища тощо. До внутрішніх факторів відносять суб'єктивну та об'єктивну складові, ділову репутацію, виробничий цикл товарів, структуру капіталу, майна, інвестиційну привабливість тощо.

Графічна візуалізація механізму управління грошовими потоками, що відображена на рис. 2, демонструє взаємодію його елементів: перша група елементів є первинним блоком, функціонування якого впливає на другу групу елементів. Друга група елементів у свою чергу впливає на роботу третьої групи. Третя група елементів впливає на четверту – і цей процес є континуальним, постійним, циклічним, динамічним, що і визначає ефективність механізму управління грошовими потоками в цілому.

Ці процеси відбуваються на різних етапах управління грошовими потоками, які у свою чергу постійно повторюються та є циклічними.

Поряд із цим функціонування кожного елементу групи є унікальним та специфічним для кожного конкретного підприємства. Наприклад, склалась специфічна господарська ситуація і відбувається управління рухом фінансових ресурсів методом фінансування, важелем є проценти, а інструментом – цінні папери. У той же час методом планування шляхом використання ф'ючерсних контрактів йде вплив на формування прибутку тощо. І такі комбінації методів, важелів та інструментів є унікальними, специфічними у часовій та просторовій конкретності, що постійно змінюється під впливом зовнішніх і внутрішніх процесів, при наявних обмежених ресурсах, забезпеченні тощо.

Саме така характеристика взаємодії механізму управління грошовими потоками відповідає наведеним специфічним властивості категорії – динамічному характері, складноорганізованій гетерархічній системі, керованій та керуючій складових, спрямованості, індивідуальності, агрегованості, континуальності, при функціонуванні у нестабільних умовах господарювання.

Висновки. Існуючі формулювання поняття «механізму управління грошовими потоками» містять певні недосконалості, пов'язані із розбіжностями у розумінні вихідних понять механізму з поєднанням різних принципів декомпозиції його структури. Удосконалення формулювання механізму управління грошовими потоками ґрунтується на його розуміння як складноорганізованої системи елементів, що динамічно та циклічно, безперервно взаємодіють між собою, утворюючи групи елементів, з метою ефективного управління грошовими потоками у нестабільному ринковому середовищі, з притаманними системі властивостями гетерархії, наявній керованій та керуючій складовій, яка функціонує під впливом екзогенних та ендогенних факторів.

Таке розуміння сутності механізму управління грошовими потоками дало змогу виокремити такі специфічні властивості даної категорії, як системність, динамічність, агрегованість, волатильність, індивідуальність, керованість/суб'єктність, об'єктність, складно-організованість, направленість, циклічність, континуальність.

Основні взаємодії елементів механізму виникають з урахуванням цих властивостей та є підставою виокремлення їх стійких груп.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Тридід О.М. Методичний підхід до оцінювання ефективності управління грошовими потоками підприємства [Текст] / О.М. Тридід, К.В. Орехова // Наука й економіка. – 2009. – № 4 (16), Т.1. – С.147–154.
2. Єрешко Ю.О. Сутність і структура механізму управління грошовими потоками підприємства / Ю.О. Єрешко // Економічний вісник НТУУ «КПІ» : збірник наукових праць. – 2011. – № 8. – С. 20-25.
3. Фінанси: Підручник / За ред. С.І. Юрія, В.М. Федосова. – К.: Знання, 2008. – 611 с.
4. Фінанси: Навч. посіб. / О.П. Близнюк, Л.І. Лачкова, В.І. Оспішев та ін.; За ред. В.І. Оспіщева. – К.: Заня, 2006. – 415 с.
5. Венгер В.В. Фінанси: навч. пос. [для студ. вищ. навч. закл.] / В.В. Венгер. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 423 с.
6. Фінанси: Навч. посіб. / В.С. Загорський, О.Д. Вовчак, І.Г. Благун, І.Р. Чуй. – К.: Знання, 2006. – 247 с.
7. Буряк П.Ю., Смолінська С.Д., Татарин Н.Б. Фінанси: Підручник. – К.: «Хай-Тек Прес», 2010. – 392 с.

8. Бланк И.А. Управление денежными потоками. – К.: Ника-Центр, Эльга, 2002. – 736 с.
9. Рябущиць А. Особливості організації управління грошовими потоками вітчизняних підприємств [Електронний ресурс] / А. Рябущиць // «ECONOMICS & MANAGEMENT 2011» (EM-2011), 24-26 NOVEMBER 2011, LVIV, UKRAINE. – Режим доступу : <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/24334/1/91-Ryabuschyts-262-263.pdf>
10. Височіна Л.В. Теоретичні засади управління грошовими активами підприємства / Л.В. Височіна // Вісник НТУ «ХПІ». – 2014. – № 65 (1107). – С. 79-87.
11. Харченко В.А. Система управління грошовими потоками підприємства [Текст] / В. А. Харченко // Вісник економічної науки України. – 2011. – №1. – С. 161-164.
12. Нагайчук В.В. Управління грошовими потоками підприємства / В.В. Нагайчук // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2014. – № 1 (52). – С. 245 – 249.
13. Момот Т.В., Безугла В.О., Тараруєв Ю.О., Кадничанський М.В., Чалий І.Г. Фінансовий менеджмент: Навч. посіб. / за ред. Момот Т.В. – Київ: Центр учбової літератури, 2011. – 712 с.
14. Калетнік Г.М., Ціхановська В.М. Фінансовий менеджмент: Навч. посіб. – К.: «Хай-Тек Прес», 2010. – 320 с.
15. Бланк И.А. Управление денежными потоками. – 2-е изд., перераб. и доп. / Бланк И.А. - Киев: Ника-Центр, 2007. – 752 с.
16. Кравченко А.В. Планування та прогнозування як основні складові процесу управління грошовими потоками на підприємстві / А.В. Кравченко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2013. – № 7 (146). – С. 64 – 69.

УДК 336.6:368

**ФІНАНСОВІ ПОТОКИ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ: СУТНІСТЬ,
ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ****Цуркан І.М., к.е.н.***ДВНЗ «Національний гірничий університет»*

Стаття присвячена дослідженню особливостей фінансових потоків страхових компаній. У статті розглянуто наукові підходи до визначення поняття «фінансовий потік». Доведено, що сутність фінансових потоків страхових компаній доцільно визначати в рамках підходу, при якому фінансові потоки розглядаються як рух фінансових ресурсів. Проведений аналіз щодо визначення фінансових потоків та сутнісних характеристик фінансового потоку на рівні суб'єктів господарювання, дозволив визначити загальні сутнісні характеристики фінансового потоку, які притаманні всім суб'єктам господарювання. Також у статті автор акцентує увагу, що дефініція терміну «фінансовий потік» не повинна бути узагальнюючою для всіх суб'єктів господарювання, а повинна відображати економічну природу певного процесу з урахуванням галузевої специфіки суб'єкту господарювання. Розглянуто особливості функціонування страхових компаній в Україні. Визначено специфічні сутнісні характеристики фінансових потоків притаманні тільки страховим компаніям. За результатами дослідження економічної природи фінансових потоків та особливостей функціонування страхових компаній було запропоновано авторське визначення поняття «фінансовий потік страхової компанії».

Ключові слова: страхові компанії, фінанси, фінансові потоки, грошові потоки, фінансові ресурси

UDC 336.6:368

**FINANCIAL FLOWS OF INSURANCE COMPANIES: ESSENCE,
METHODS OF DETERMINATION****Tsurkan I.M., PhD in Economics***National Mining University, Dnipro*

The article investigates the features of financial flows of insurance companies. The author has reviewed scientific approaches to the definition of «financial flow». It is proved that the essence of financial flows is advisable to determine the insurance companies within the approach in which financial flows are seen as the movement of financial resources. The analysis on the definition of financial flows and financial flows essential characteristics at the level of management, allowed us to determine common essential characteristics of financial flows that are inherent in all business entities. Also in the article, the author emphasizes that definition of the term «financial

flow» should not be generalizing for all business entities, and should reflect the economic nature of a process, taking into account the specific sector of business entity. The features of the functioning of insurance companies in Ukraine were considered. Specific essential characteristics of financial flows inherent only to insurance companies were determined. According to the study of the economic nature of financial flows and features of functioning of insurance companies were proposed author's definition of «financial flow of insurance company.»

Keywords: insurance companies, finances, financial flows, cash flows, financial resources

Актуальність проблеми. Роль страхування як невід'ємного атрибуту інфраструктури ринкової економіки безперервно зростає. З одного боку, страхові компанії забезпечують захистом юридичних та фізичних осіб від різних небезпек (ризиків), а з іншого – сприяють переміщенню капіталу (є регулятором перерозподілу грошових потоків по сферах економіки та активізації інвестиційних процесів).

Діяльність страхових компаній суттєво відрізняється від діяльності інших суб'єктів підприємництва, має свою специфіку в управлінні фінансами. Одним із напрямів управління фінансами страхової компанії є управління її фінансовими потоками. Відповідно, правильний вибір тактики та стратегії управління ними є значним внутрішнім фактором фінансової стійкості та стабільності. Тому ефективне управління фінансовими потоками набуває в сучасних умовах особливого значення.

Аналіз останніх наукових досліджень. Теоретико-методологічні та практичні аспекти фінансових потоків суб'єктів господарювання досліджували: Г.М. Азаренкова, О.С. Бондаренко, О.В. Єрмошкіна, О.В. Майборода, Л.І. Мороз та інші. Питання управління фінансовими потоками державних та недержавних пенсійних фондів досліджували Т.В. Муравльова, Н.О. Небаба та інші.

Проблематика формування і використання фінансових ресурсів у контексті управління фінансовими потоками страхових компаній стала об'єктом наукових досліджень таких вітчизняних та зарубіжних учених як А.П. Архіпова, О. О. Гаманкової, Т. Є. Гварліані, І.І. Бабленкової, Т.М. Ісакової, Н.М. Нікуліної, О.В. Хавтур, В.О. Фастунової та інших.

Водночас, незважаючи на те, що термін фінансові потоки часто вживають у фінансовій практиці, дослідження проблеми показало, що у вітчизняній науковій літературі питання управління фінансовими

потоками в страховій галузі слабо розроблені, специфіка фінансових потоків страховика практично не визначена, до теперішнього часу відсутній єдиний підхід до визначення сутності цього поняття. Така ситуація зменшує можливості досягнення ефективного управління фінансами страхової компанії.

Отже, вважаємо, що ця проблема не достатньо вивчена, що зумовлює потребу виконання подальших досліджень для конкретизації відповідних положень.

Метою роботи є дослідження сутності поняття «фінансові потоки» з врахуванням особливостей в організації фінансів страхових компаній.

Викладення основного матеріалу дослідження. Фінансові потоки є одним із важливих і поширених понять сучасної економічної науки та практики. Концепція фінансових і грошових потоків виникла в США в середині 1950-х років [1].

Аналіз наукової літератури, присвяченої проблематиці фінансових потоків на рівні суб'єктів господарювання, засвідчив, що фахівці у цій сфері виділяють декілька підходів до визначення поняття «фінансовий потік».

Одна група науковців акцентує увагу на трьох підходах до визначення фінансового потоку: 1) як складова логістичної системи; 2) ототожнюючи їх з грошовим потоком; 3) визнаючи їх як специфічні грошові потоки або як рух фінансових ресурсів [2, с.49; 3, с. 202-203]. Обґрунтовуючи наукові підходи до визначення фінансових потоків О.С. Бондаренко систематизувала їх за такими трьома підходами: 1) фінансові потоки в логістичній системі; 2) фінансові потоки в системі фінансового управління суб'єктом господарювання; 3) фінансові потоки у макро- та мікро середовищі [4, с.242]. О.В. Майборода в рамках дослідження сутності фінансових потоків також систематизує їх за трьома підходами: 1) фінансовий потік дорівнює грошовому потоку; 2) фінансовий потік існує тільки на макрорівні; 3) фінансовий потік існує на мікрорівні [5, с. 5-6]. Д.І. Токарев досліджуючи сутність фінансового потоку ділить їх на групи за трьома напрямками управління: 1) з точки зору державних фінансів, 2) фінансового менеджменту; 3) фінансової логістики [6, с. 145]. Усі наведені підходи мають дещо спільне, але є і певні відмінності. Здійснимо їхню характеристику та визначимо в рамках якого підходу найбільш повно розкривається сутність фінансових потоків страхових компаній.

Прихильники логістичного підходу визначають фінансовий потік як складову логістичної системи, розуміючи його виключно в сукупності з матеріальним (товарним) потоком. Зокрема, В.І. Сергійв під фінансовим потоком розуміє «спрямований рух фінансових ресурсів, пов'язаний з матеріальними, інформаційними та іншими потоками як в рамках логістичної системи, так і поза нею». Він вважає, що фінансові потоки виникають при відшкодуванні логістичних витрат, залученні засобів із джерел фінансування, відшкодування (у грошовому еквіваленті) за реалізовану продукцію та надані послуги учасникам логістичного ланцюга [7, с.9]. На думку А.І. Мороз, логістичний фінансовий потік – це «спрямований рух фінансових ресурсів, який обумовлений необхідністю забезпечити переміщення відповідного товарного потоку» [8, с. 356]. З погляду представників української логістичної школи, зокрема Є.В. Крикавського, предметом досліджень логістики треба вважати інтегровану систему саме матеріальних, інформаційних та фінансових потоків на підприємстві [9, с. 58]. Концепція логістики реалізується в управлінні логістичними процесами та логістичними потоками (матеріальними, інформаційними та фінансовими) в процесі їх просторово-часової трансформації із зміною параметрів простору, часу, кількості, якості, інших властивостей логістичного продукту, яким стає товар, що переміщується у формі вантажу [9, с. 102]. О.С. Бондаренко визначає фінансові потоки «як спрямований рух фінансових ресурсів у визначеній логістичній системі у певному часовому періоді, що пов'язаний з необхідністю виникнення у процесі господарювання матеріального потоку» [4, с. 246].

Отже, більшість закордонних та вітчизняних вчених у галузі логістики доходять згоди, коли йдеться про категорію «потік», що ключовим поняттям у логістиці є саме матеріальний потік, а інші види потоків вважаються супутніми. Основне призначення фінансових потоків є забезпечення руху матеріальних потоків у необхідних обсягах, у визначений термін та з використанням найбільш ефективних джерел фінансування.

Страховання як галузь економіки має певні особливості. Страхові компанії, недержавні пенсійні фонди належать до підприємств галузей сфери нематеріального виробництва, тому як і у будь-яких підприємств галузей нематеріального виробництва, у них в процесі кругообігу фінансових ресурсів відсутня стадія виробництва, а фінансові ресурси на протязі всього кругообігу мають лише грошову форму [10].

На нашу думку, розкрити сутність фінансових потоків страхових компаній та недержавних пенсійних фондів в рамках логістичного управління не можна, адже при цьому підході фінансові ресурси, що забезпечують рух матеріальних потоків розглядаються в основному як грошові кошти, тобто відбувається ототожнення фінансових та грошових потоків та не враховуються відносини, що супроводжують рух фінансових ресурсів. Також обов'язок щодо наявності зустрічного товарного потоку який є у сфері виробництва не можна застосувати у сфері фінансових послуг до такого специфічного товару як страхова послуга.

За другим підходом фінансові потоки розглядаються як об'єкт управління у фінансовому менеджменті або в системі фінансового управління суб'єктом господарювання. В рамках фінансового менеджменту поняття «фінансовий потік» ототожнюється з грошовим потоком «Cash Flow», що пояснюється нечіткими межами у визначенні складу фінансових ресурсів і фінансових відносин.

Російські науковці Н. Нікуліна і С. Березина визначають фінансові потоки страхових організацій як «документально оформлені потоки грошових коштів та їх еквівалентів» [11]. На думку І.Ю. Кіліна, фінансовий потік компанії є сукупністю розподілених у часі надходжень і виплат фондів грошових коштів та прирівнюваних до них грошових еквівалентів, що генеруються її господарською діяльністю за певний проміжок часу [12, с.7]. Тобто вони розуміння фінансового потоку зводять до сукупного руху грошових активів та інших еквівалентних засобів платежу. При такому розумінні фінансових потоків зникає відмінність між грошовими і фінансовими ресурсами, що суперечить економічній природі останніх. На нашу думку, фінансові та грошові потоки не є тотожними поняттями. Так як фінансові потоки страхової компанії не обов'язково повинні бути пов'язані з рухом тільки грошових коштів, а можуть відображати розрахунки компанії і не грошовими коштами. Наприклад, при реалізації специфічного права страховика на абандон в разі виплати страхувальнику повної страхової суми за майно, яке застраховане, страховик отримує у власність залишки цього майна, причому ця операція не є актом купівлі-продажу або інвестиційним вкладенням. Дане майно є для страхової компанії «фінансовим ресурсом», частиною вхідного фінансового потоку, отриманого в результаті проведення основної (страхової) діяльності. З іншого боку, внутрішні фінансові потоки страхової компанії при формуванні цільових грошових фондів ніяк не пов'язані з рухом грошових коштів в

касі, на розрахунковому, валютному та інших рахунках. Тому, якщо грошовий потік можна визначити, як рух грошових коштів та їх еквівалентів, то фінансовий потік віддзеркалює рух фінансових ресурсів страхової компанії.

О.В. Єрмошкіна на підставі досить масивного аналізу досліджень науковців щодо сутності «фінансового потоку» також підкреслює хибність і необґрунтованість ототожнення понять «фінансовий потік» і «грошовий потік» в умовах розвитку фінансового ринку [13, с. 36-53].

Т.Є. Гварліані та В.Ю. Балакірева розглядаючи специфіку фінансових потоків страхових компаній на мікроекономічному рівні виокремлюють фінансовий потік від фінансової діяльності [14, с. 118]. Грошові потоки як страхових компаній, так і недержавних пенсійних фондів поділяють на операційні (страхові), фінансові та інвестиційні. На їх думку, фінансовий потік – це грошовий потік від фінансової діяльності страхової компанії. Водночас формуються грошові потоки від страхової та інвестиційної діяльності. Ми погоджуємося з думкою О.В. Кнейслер О.В., що за такого підходу фінансовий потік є лише одним із грошових потоків страховика за основними видами його діяльності, що звужує розуміння сутності фінансових потоків і не розкриває повністю їх економічної природи [15].

Зауважимо, що більшість дослідників фінансові потоки, зокрема і фінансові потоки страхових компаній, пов'язують з рухом фінансових ресурсів та вважають, що визначальною особливістю фінансових потоків є джерело їх формування – фінансові ресурси.

Визначення фінансового потоку, як руху фінансових ресурсів узагальнено в таблиці 1.

Таблиця 1 – Визначення поняття «фінансовий потік», як рух фінансових ресурсів

<i>Автори</i>	<i>Визначення</i>
<i>1</i>	<i>2</i>
О.В. Єрмошкіна [13, с. 43]	Фінансовий потік - динамічна сукупність розподілених у часі та просторі фінансових ресурсів, які в процесі функціонування підприємства формуються, розподіляються та використовуються, тобто цілеспрямовано рухаються, за окремими центрами управління потоками.
Г.М. Азаренкова [16, с. 75]	Фінансовий потік – це цілеспрямований рух, зміна (обсягів, типів, форм і видів) фінансових ресурсів певного суб'єкта господарювання, що здійснюються спільно з відповідними його грошовими потоками (еквівалентні фінансові потоки) або без них (безеквівалентні фінансові потоки), але обов'язково з урахуванням фактора часу, та відображає ліквідність зазначених фінансових ресурсів.
О.В. Майборода [5, с. 5]	Фінансові потоки підприємства – це цілеспрямований рух фінансових ресурсів у процесі здійснення господарських операцій, внаслідок якого виникають економічні відносини.

Продовження Таблиці 1

1	2
В.О. Фастунова [19, с. 433]	Фінансовий потік – це сформований за певний проміжок часу зміна обсягу фінансових ресурсів (в грошовій і не грошовій формах) від усіх видів діяльності (операційної, фінансової, інвестиційної, інша), яка відбувається постійно або з певною періодичністю і забезпечує безперервний круговорот капіталу.
О.П. Архипов [1, с. 150]	Фінансовий потік страховика - істотна частина потоку ресурсів у грошовій або іншій формі (в тому числі матеріалізованій), що має грошову оцінку на ринку, ліквідність середню або високу.
І.І. Бабленкова, В.Ю. Діденко [17, с. 4-5]	Фінансовий потік страхової компанії – це сукупність грошових потоків, бюджетного (податкового) потоку, потоку доходних фінансових вкладень, який рухається як всередині компанії, так і при реалізації взаємин із зовнішніми контрагентами і складається як з придбаних акцій, облігацій та інших цінних паперів, так і з консолідованих паїв ПФ, валюти, потоку коштів у формі дебіторської заборгованості по страхових операціях, а також потоку ресурсів в іншій формі, що володіє високим та середнім для даної компанії ступенем ліквідності.
О.В. Кнейслер [15, с. 320]	Фінансові потоки страховика – це впорядкований та систематизований рух фінансових ресурсів за усіма видами його діяльності за певний період часу, який спрямований на досягнення ефективного господарювання.
Н.О. Небаба [2, с. 55]	Фінансові потоки в системі недержавного пенсійного забезпечення - цілеспрямований рух фінансових ресурсів в рамках системи НПЗ з метою забезпечення соціальної захищеності та надання гарантій отримання стабільного доходу учасниками накопичувальних пенсійних схем при досягненні ними пенсійного віку шляхом накопичення на добровільних засадах фінансових ресурсів на індивідуальних пенсійних рахунках та примноження коштів за рахунок інвестиційного доходу, отриманого внаслідок здійснення зваженої, ефективної, мінімально ризикової інвестиційної діяльності.
Т.М. Ісакова [18, с. 8]	Впорядкований рух фінансових ресурсів страхової компанії
Барабанова І.Ю. [20, с. 9]	Фінансові потоки організації представляють собою сукупність розподілених у часі припливів і відтоків фінансових ресурсів, результатом чого є зміна фінансового стану організації.

У визначеннях дослідників чітко прослідковується врахування впливу факторів часу на обсяги та види фінансових ресурсів, обґрунтування характеру фінансових відносин, виокремлення та вплив процесів управління фінансовими потоками на ліквідність та фінансовий стан суб'єктів господарювання. Але точки зору дослідників на поняття сутності «фінансові ресурси», їх склад різняться. В залежності від галузей економіки до яких відносяться суб'єкти господарювання виділяються різні фактори, що впливають на ефективне управління фінансовими потоками та підходи до управління фінансовими потоками.

Проведений аналіз щодо визначення фінансових потоків та сутнісних характеристик фінансового потоку на рівні суб'єктів господарювання [16, 21], дозволив визначити загальні сутнісні характеристики фінансового потоку, які притаманні всім суб'єктам господарювання:

1. Фінансово-господарська діяльність як економічна основа виникнення фінансових потоків.

2. Фінансові потоки зумовлюють зміну обсягу, складу, розміщення та використання фінансових ресурсів.

3. Фінансовий потік узагальнює різні форми і види руху фінансових ресурсів певних суб'єктів господарювання.

4. Кожен фінансовий потік має своє джерело виникнення і напрямок руху.

5. Фінансовий потік не завжди призводить до реального руху грошових коштів та їх еквівалентів.

6. Фінансовий потік як процес зумовлює досягнення певного економічного результату.

7. Фінансовий потік здійснюється у взаємозв'язку з грошовими потоками та з врахуванням фактора часу, відображує ліквідність фінансових ресурсів.

8. Фінансовий потік - цілеспрямований рух фінансових ресурсів відповідно до діяльності суб'єктів господарювання, що визначається згідно з приналежністю їх до деякого сектора економіки.

На нашу думку, дефініція терміну «фінансовий потік» не повинна бути узагальнюючою для всіх суб'єктів господарювання, а повинна відображати економічну природу певного процесу з урахуванням галузевої специфіки суб'єкту господарювання. Тому, для наукового обґрунтування визначення фінансових потоків страхової компанії необхідно виокремити специфічні сутнісні характеристики фінансових потоків притаманні тільки страховим компаніям, що можна здійснити врахувавши особливості функціонування страхових компаній.

О.В. Хавтур при дослідженні особливостей фінансових потоків страхових компаній відзначає що рух фінансових ресурсів у страховиків має ризиковий характер, пояснюючі це можливою невідповідністю обсягу сформованих страхових резервів потребам у страхових виплатах [22, с.57].

Мі вважаємо, це пояснення дуже вузьким. На нашу думку ризиковий характер фінансових потоків обумовлений самою сутністю страхової послуги. Страхова компанія як суб'єкт ринку працює в умовах так званого «подвійного ризику». Так, з однієї сторони, страхові компанії приймають на страхування чужі ризики за договорами страхування та перестраховування (страхові ризики), а з другої – несуть власний бізнес-ризик, пов'язаний в основному з інвестиційною діяльністю щодо неповернення вкладених коштів або недоотримання

прибутку. Тобто, на відміну від будь-яких інших підприємницьких структур страховики мають справу з більшою кількістю фінансових ризиків. Тому страхуванню як виду підприємницької діяльності притаманна підвищена ризикованість, що безпосередньо позначається на характері фінансових відносин в цій сфері.

До основних джерел фінансових ресурсів страхових організацій відносяться:

- при створенні страхової організації - статутний капітал;

На відміну від підприємств інших галузей економіки, які можуть формувати статутний капітал як в грошовій, матеріальній або нематеріальній формі [23], страхові компанії при створенні або збільшенні зареєстрованого статутного капіталу статутний капітал повинні сплатити виключно в грошовій формі [24]. Дозволяється формування статутного капіталу страхової компанії цінними паперами, що випускаються державою, але не більше 25 відсотків загального розміру статутного капіталу [24].

- в процесі функціонування страхової організації - дохід від страхової та перестрахової діяльності (у вигляді страхових і перестрахових премій), доходи від інвестування страхових резервів, доходи від продажу цінних паперів та інших активів, інші види доходи та кошти, отримані в результаті реалізації права на суброгацію.

В процесі перерозподілу страхових та перестрахових премій формуються страхові резерви, які можуть виступати як стаття доходів або витрат в залежності від зміни обсягу зобов'язань страхової компанії або її потреби в додаткових ресурсах та займають значну питому вагу у структурі фінансових ресурсів.

Для забезпечення виконання страховиками зобов'язань щодо окремих видів обов'язкового страхування страховики можуть утворювати централізовані страхові резервні фонди. Джерелами утворення централізованих страхових резервних фондів можуть бути відрахування від надходжень страхових платежів, внески власних коштів страховика, а також доходи від розміщення коштів централізованих страхових резервних фондів [24].

Визначивши основні джерела формування фінансових ресурсів страхових компаній можна відмітити, що наступною особливістю щодо

формування фінансових потоків є законодавчі обмеження щодо джерел формування деяких фінансових ресурсів.

Систему надходження і витрачання фінансових ресурсів при операційній (страховій, перестраховій) діяльності можна вважати стохастичною в силу невизначеності потоків страхових та перестрахових платежів за термінами і за обсягами ресурсів. Це є також особливістю, що впливає на формування фінансових потоків страхових компаній.

Деякі науковці до специфічних особливостей, що характеризують фінансові потоки страхових компаній відносять цілеспрямованість фінансового потоку [1, 17, 18]. Але досліджувавши погляди науковців на сутність фінансового потоку, як руху фінансових ресурсів (табл.1) можна відмітити, що така характеристика фінансового потоку застосовується як для промислових підприємств, так і для сфери пенсійного забезпечення. Тому ми вважаємо що цілеспрямованість фінансового потоку є не специфічною, а загальною характеристикою.

Але є особливість щодо використання фінансових ресурсів страхових компаній. Як відомо страхові премії підлягають сплаті авансом на початку кожного періоду, охопленого договором (полісом), а виплата відбувається протягом якогось часу після настання страхового випадку (в особистому страхуванні проміжок часу між моментом надходження страхової премії і страховою виплатою може становити десятиліття), в зв'язку з чим страхова компанія отримує можливість інвестувати акумульовану премію (страхові резерви), отримуючи інвестиційний дохід.

Розміщення та інвестування коштів страхових резервів, виходячи з їхнього економічного змісту (залучені кошти), є предметом державного нагляду та підлягає жорсткому нормативному регламентуванню щодо напрямів розміщення (грошові кошти на поточному рахунку; банківські вклади; нерухоме майно; валютні вкладення згідно з валютою страхування; акції, облігації іпотечні сертифікати; цінні папери, що емітуються державою; права вимоги до перестраховиків; інвестиції в економіку України за напрямами, визначеними Кабінетом Міністрів України; банківські метали; кредити страхувальникам-фізичним особам, що уклали договори страхування життя; готівка в касі в обсягах лімітів залишків в касі). Кошти резервів із страхування життя можуть використовуватися для довгострокового кредитування житлового

будівництва, у тому числі індивідуальних забудовників. Інші види кредитної діяльності заборонені. Обмеження щодо максимальних обсягів активів кожної категорії, вимоги до якості таких активів, вимоги щодо наявності та рівня кредитного рейтингу активів певних категорій та банків та емітентів цінних паперів, у яких розміщуються кошти страхових резервів, встановлюються Уповноваженим органом [24]. Чітко прослідковується наступна специфічна характеристика пов'язана з використанням фінансових ресурсів страхових компаній, а саме законодавче нормативне регулювання спрямованості руху та обсягів залучених ресурсів страховиком.

Для забезпечення своєї платоспроможності страхові компанії зобов'язані дотримуватися певні співвідношення між активами, які перебувають в їх розпорядженні та взятими на себе зобов'язаннями, що обумовлює існування механізму перестраховування. Що в свою чергу викликає залежність страхової компанії від зобов'язань третіх осіб або навпаки перед третіми особами.

На фінансові потоки страхових компаній також будуть мати вплив особливості пов'язані з принциповими відмінностями страхових виплат за договорами life-страхування та non-life-страхування. В договорах life-страхування страхова виплата, як правило, є стабільною або дискретною, в non-life-страхуванні розмір страхової виплати за окремим договором є випадковою величиною, що відповідає розміру завданого збитку.

Відповідно приходимо до висновку, що фінансові потоки страхових компаній характеризуються такими специфічними характеристиками:

1. Ризикова природа фінансових потоків через специфіку діяльності страхових компаній, які працюють в умовах подвійного ризику.

2. Законодавчі обмеження щодо джерел формування деяких фінансових ресурсів страхових компаній.

3. Стохастичний характер формування частини фінансових потоків.

4. Використання фінансових ресурсів страхових компаній залежить від сфери діяльності страховика, для life-страхування використання фінансових ресурсів для страхових виплат відбувається в умовах дискретності; для non-life-страхування в умовах стохастичності.

5. Використання значної частини фінансових ресурсів страхових компаній підлягає законодавчому нормативному регулюванню щодо спрямованості руху та обсягу як залучених фінансових ресурсів (страхових резервів), так і власних фінансових ресурсів (статутний фонд).

Висновки. Проведене дослідження економічної природи фінансових потоків та врахування особливостей функціонування страхових компаній дає змогу визначити їх поняття. На нашу думку, під «фінансовим потоком страхової компанії» варто розуміти динамічну сукупність розподілених у часі та просторі фінансових ресурсів страхової компанії, які, формуються в умовах певної стохастичності, дуалістичності ризику та законодавчих обмежень щодо джерел формування фінансових ресурсів, розподіляються та використовуються відповідно до сфери діяльності компанії дискретно (для life-страхування) або стохастично (для non-life-страхування) під впливом законодавчого нормативного регулювання спрямованості руху та обсягів фінансових ресурсів.

Встановлення закономірностей руху фінансових потоків дає можливість управляти процесом формування, розподілом, перерозподілом та використанням фінансових ресурсів страхової компанії, пристосуватися до змін в економіці країни і забезпечити стабільну прибуткову діяльність страхової компанії.

Перспективним напрямом подальших досліджень стане систематизація видів фінансових потоків страхових компаній за класифікаційними ознаками з метою забезпечення ефективного управління ними.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Архипов А.П. Финансовый менеджмент в страховании: учебник. – М.: Финансы и статистика; ИНФРА-М, 2010. – 320 с.
2. Небаба Н.О. Управління фінансовими потоками недержавних пенсійних фондів : дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.08 – Гроші, фінанси і кредит / Н.О. Небаба ; УАБС МОН України. – Суми, 2015. – 198 с.
3. Івченко І.Ю. Побудова динамічної оптимізаційної моделі фінансових потоків підприємства / І. Ю. Івченко, К. М. В'язовська // Економіка: реалії часу. - 2013. - № 4. - С. 202-208.
4. Бондаренко О.С. Обґрунтування наукових підходів до визначення фінансових потоків / О. С. Бондаренко // Бізнес Інформ. - 2014. - № 1. - С. 241-248.

5. Майборода О.В. Управління фінансовими потоками підприємства : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.04.01 / О.В. Майборода. – Суми, УАБС НБУ, 2006. – 20 с.
6. Токарев Д.И. Финансовый поток: взгляд на сущность / Д.И. Токарев // Вестник Северо-Кавказского федерального университета. – 2015. - №4 (49). – С. 142-146.
7. Корпоративная логистика. 300 ответов на вопросы профессионалов / Под общ. и науч. редакцией проф. В.И. Сергеева. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 976 с.
8. Мороз Л.І. Моделювання матеріально-фінансових потоків внутрішньовиробничих логістичних систем з регенерацією / Л. І. Мороз // Вісник Національного університету «Львівська політехніка»: «Проблеми економіки та управління». – Львів: Вид-во НУ ЛП. – 2009. – № 640. – С. 355–361.
9. Крикавський Є.В. Логістика. Основ теорії: Підручник. – Львів: Національний університет «Львівська політехніка» (Інформаційно-видавничий центр «ІНТЕЛЕКТ+» Інституту післядипломної освіти), «Інтелект-Захід», 2004. – 416 с.
10. Диденко В.Ю. Формирование финансовой политики страховой организации: автореф. дис... канд. екон. наук : спец. 08.00.10 «Финансы, денежное обращение и кредит» / В.Ю. Диденко. – Москва, 2010 – 33. с.
11. Никулина Н.Н., Березина С.В. Финансовый менеджмент страховой организации. - М.: Юнити-Дана, 2008. - 431 с.
12. Килин И.Ю. Управление финансовыми потоками компании : автореферат дис. ... кандидата экономических наук : 08.00.10 «Финансы, денежное обращение и кредит» / Килин Иван Юрьевич . - Саранск, 2004. - 18 с.
13. Єрмошкіна О. В. Управління фінансовими потоками промислових підприємств: теорія, практика, перспективи : монографія / О. В. Єрмошкіна. - Дніпропетровськ : Національний гірничий університет, 2009. – 479 с.
14. Гварлиани Т.Е. Денежные потоки в страховании / Т.Е. Гварлиани, В.Ю. Балакирева. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 336 с.
15. Кнейслер О.В. Парадигма управління фінансовими потоками страхових компаній / О.В. Кнейслер // Управління фінансами суб'єктів господарювання в умовах глобальної трансформації : монографія / За ред. І. С. Гуцала. – Тернопіль: ТНЕУ, 2015. – 484 с.
16. Азаренкова Г. М. Фінансові потоки в системі економічних відносин : монографія / Г.М. Азаренкова. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2006. – 328 с.
17. Бабленкова И.И. Механизм управления финансовыми потоками страховой организации / И.И. Бабленкова, В.Ю. Диденко // Финансы и кредит. – 2009. – №43 (379). – С. 2-6.

18. Исакова Т.М. Управление финансовыми потоками страховой компании: автореф. дис. ...канд. экон. наук : спец. 08.00.10 «Финансы, денежное обращение и кредит» / Исакова Тамара Михайловна. – Москва, 2009. – 24 с.
19. Фастунова В.А. Экономическая сущность и классификация финансовых потоков страховой компании / В.А. Фастунова // Страховой рынок Российской Федерации в условиях вступления в ВТО: состояние и перспективы развития: материалы Международной научно-практической конференции (5–7 июня 2012 г., г. Нижний Новгород) / гл. ред. Минеев В.И., отв. ред. Домнина О.Л., Злобин Е.В.; ВГАВТ, РОСГОССТРАХ. – Нижний Новгород, 2012. – С. 429-436.
20. Барабанова И.Ю. Управление финансовыми потоками предприятия в ходе реализации инвестиционных проектов: автореф. дис. ...канд. экон. наук : спец. 08.00.10 «Финансы, денежное обращение и кредит» / Барабанова Ирина Юрьевна. – Москва, 2013. – 27 с.
21. Тютюкина Е.Б. Финансовые потоки: сущность и признаки классификации / Е.Б. Тютюкина, К.М. Афашагов // Вестник Финансовой академии. – 2007. - №4. – С. 24-33.
22. Хавтур О.В. Фінансові потоки страхових компаній в умовах трансформації економіки України: дис... канд. экон. наук : 08.04.01 / О.В. Хавтур. – Тернопіль, ТАНГ, 2004. - 262 с.
23. Закон України «Про господарські товариства» від 19.09.1991 № 1576-ХІІ в ред. Закону від 02.11.2016 № 1666-19 із змінами та доповн. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1576-12>
24. Закон України «Про страхування» від 07.03.1996 № 85/96-ВР в ред. Закону від 01.04.2016 № 922-19 із змінами та доповн. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/85/96-D0%B2%D1%80/page>

УДК 336.225.6

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ ОПОДАТКУВАННЯ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ – ОДИН З НАПРЯМІВ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТІЙКОСТІ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ**Штефан Н. М., к.т.н.***ДВНЗ «Національний гірничий університет»*

У статті розглянуто роль малого бізнесу в оздоровленні економіки країни. В процесі дослідження проведено аналіз ролі малого бізнесу у сфері зайнятості населення і поповнення бюджетів країни різного рівня. Проведено дослідження впливу змін податкового навантаження на підприємства з розподілом їх на великі, середні і малі. Визначено найбільший тиск змін податкового навантаження саме на малий бізнес. Проведене дослідження також дало змогу встановити вагомість саме малого бізнесу у поповненні державного і місцевих бюджетів країни, визначило необхідність удосконалення механізму оподаткування малого бізнесу в Україні. Метою дослідження є розробка і обґрунтування удосконалення механізму оподаткування малого бізнесу, як найбільш перспективного напрямку оздоровлення економіки в Україні. Практичне значення одержаних результатів дослідження полягає в можливості їх використання під час формування відповідної законодавчої бази розвитку малого підприємництва; створення сприятливішого податкового, інвестиційного, інноваційного та цінового режимів для суб'єктів малого підприємництва.

Ключові слова: фінансові результати, податкове навантаження, платежі до бюджетів

UDC 336.225.6

IMPROVEMENT MECHANISM OF TAXATION OF SMALL BUSINESSES AS THE MOST PERSPECTIVE DIRECTION OF NATIONAL ECONOMY SUSTAINABILITY**Shtefan N.M., PhD in Economics***National Mining University, Dnipro*

The article discusses the role of small businesses in improving the economy. The roles of small business in the field of employment and filling the budget at various levels were analyzed. Also the influence of changes of the tax burden on companies depending on their distribution to large, medium and small was investigated. It was determined that the largest pressure from these changes lays on the small business. The study made it possible to establish the importance of small business in replenishing the state and local budgets of countries and also to identify the need to improve the mechanism of taxation of small business in Ukraine. The purpose of the study is to develop and substantiate the mechanism of improving the taxation of small businesses

as the most promising area of economic growth in Ukraine. The practical significance of the results of the study lies in the possibility of their use in the formation of an appropriate regulatory framework for the development of small business; creating the most favorable tax, investment, innovation and pricing regimes for small businesses.

Keywords: financial results, tax burden, payments to the budgets.

Актуальність проблеми. Розвиток ринкових відносин супроводжується підвищенням ролі прибутку як фактору забезпечення фінансування подальшої діяльності підприємства, а ефективний розподіл прибутку забезпечує спроможність більш повного фінансування подальшого ефективного розвитку підприємства.

Від механізму розподілу прибутку залежить можливість забезпечення самофінансування підприємства, а значить і темпи його розвитку.

Істотним резервом нарощення фінансової спроможності регіонів України є виведення їх економіки з тіні. Перехід економіки „в тінь» був зумовлений високими ставками оподаткування прибутку, високими ставками нарахувань на фонд заробітної плати. Виходячи з цього, важливого значення набуває удосконалення процесу оподаткування бізнесу, що стимулюватиме нарощування фінансової самодостатності регіонів.

І найбільш актуальною ця проблема є для підприємств малого бізнесу нашої країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та практичні проблеми удосконалення системи оподаткування в Україні постійно знаходиться в полі зору провідних вітчизняних науковців, таких як З.С.Варналій [1,2], М.О.Слатвінська [3], В.П.Хомутенка [4], С.І.Дробязко [5] та ін. В роботах вчених відмічаються недосконалість податків, які справляються в Україні, складність у їх адмініструванні, негативний вплив на розвиток національної економіки. Проте, на сьогодні недостатньо розробленими залишаються проблеми, пов'язані з формуванням ефективної податкової системи, яка сприяла б стабільному економічному розвитку підприємств малого бізнесу.

Мета дослідження. Метою дослідження є розробка і обґрунтування удосконалення механізму оподаткування малого бізнесу, як найбільш перспективного напрямку оздоровлення економіки в Україні.

Виклад основного матеріалу. В умовах кризи в економіці початок нового бізнесу є досить важливим і важким питанням, а створення великих підприємств майже нездійсненним із-за нестачі ресурсів, як фінансових, в першу чергу, так і кваліфікованої робочої

сили, яка за період кризового стану економіки змінила сферу зайнятості і не має бажання ризикувати робочим місцем, щоб повернутись на попереднє місце роботи.

Для оздоровлення економіки найбільш перспективним є розвиток малого бізнесу, який для відкриття свого бізнесу потребує меншої суми капітальних вкладень і, що вигідно для держави, розраховує, в основному, лише на свої фінансові можливості. Крім того, основа створення бізнесу - це власний досвід і кваліфікація. Таким чином, та висококваліфікована робоча сила, яка вирішила не шукати кращого свого застосування за кордоном не тільки здійснює само зайнятість, але і створює додаткові робочі місця. Згідно Господарського Кодексу суб'єктами малого підприємництва є:

- фізичні особи, зареєстровані в установленому законом порядку як фізичні особи - підприємці, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 50 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 10 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України;

- юридичні особи - суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 50 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 10 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України[6].

Суб'єктами великого підприємництва є юридичні особи - суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) перевищує 250 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності перевищує суму, еквівалентну 50 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України. Інші суб'єкти господарювання належать до суб'єктів середнього підприємництва[6].

Якщо проаналізувати фінансовий результат роботи підприємств за видами економічної діяльності з розподілом на великі, середні і малі, то можна відмітити, що чим менше розмір підприємства, тим більша питома вага прибуткових підприємств.

Так питома вага прибуткових підприємств серед великих підприємств – 51.8% у 2014 році і 55.7% у 2015 році, серед середніх підприємств - 62.6% у 2014 році і 71.1% у 2015 році, а серед малих підприємств – більше ніж 66.5% у 2014 році і 73.9% у 2015 році (таблиця 1).

Тому одним з напрямків удосконалення фінансових важелів забезпечення стійкості розвитку національної економіки є ефективний розвиток середнього і малого бізнесу.

Базовим законом, що визначає правові та економічні засади державної політики у сфері розвитку малого і середнього підприємництва, є Закон України від 22.03.2012 року № 4618-VI «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні»[7].

Схвалено Концепцію «Загальнодержавної програми розвитку малого і середнього підприємництва на 2014-2024 роки». [8]

Прийняті і реалізуються регіональні та місцеві програми підтримки малого і середнього підприємництва. Ведеться діяльність з активізації державної політики регулювання підприємницького сектору, позитивним наслідком чого стало удосконалення дозвільних процедур і реєстрації (у т. ч. електронної) речових прав на майно, спрощення процедур відкриття та закриття бізнесу, пом'якшення податкового тиску.

Таблиця 1 - Фінансові результати до оподаткування за видами економічної діяльності з розподілом на великі, середні, малі та мікропідприємства у 2014-2015 р.р., (млн.грн.)

Показники	Фінансовий результат до оподаткування	Підприємства, які одержали прибуток		Підприємства, які одержали збиток	
		у % до загальної кількості підприємств	Фінансовий результат	у % до загальної кількості підприємств	Фінансовий результат
1	2	3	4	5	6
Усього- 2014	-564376,8	66,3	233624,7	33,7	798001,5
2015	-348471,7	73,7	387652,3	26,3	736124,0
по великих підприємствах- 2014	-189934,1	51,8	81040,7	48,2	270974,8
2015	-145403,9	55,7	105387,9	44,3	250791,8
по середніх підприємствах- 2014	-199180,3	62,6	103427,9	37,4	302608,2
2015	-91161,8	71,1	186781,4	28,9	277943,2
по малих підприємствах- 2014	-175262,4	66,5	49156,1	33,5	224418,5
2015	-111906,7	73,9	95483,0	26,1	207389,4
у тому числі по мікропідприємствах- 2014	-100967,0	66,9	18697,5	33,1	119664,5
2015	-57964,7	73,6	33106,0	26,4	91070,0

Джерело: [9,10]

Щодо податкового навантаження на бізнес має сенс розглянути податкове навантаження «центру» і нові місцеві податкові норми.

У 2016 році почав діяти єдиний соціальний внесок (ЄСВ), зменшений до 22% (з 36% в середньому у попередні роки). Розглянемо які наслідки очікують великі, середні і малі підприємства від цього нововведення.

Мінімальна економія грошових коштів для великих підприємств в результаті нового розміру ЄСВ(Евел):

$$E_{вел} = (ЄСВ_{нов} - ЄСВ_{ст}) \cdot ЗП_{мин} \cdot Ч_{мин}, \quad (1)$$

де ЗП_{мин} – мінімальна заробітна плата, грн.,

Чис- мінімальна чисельність персоналу великого підприємства, чол.

$$E_{вел} = (0.36 - 0.22) \cdot 1378 \cdot 250 = 48230_{грн.}$$

Таким чином, для великих підприємств економія від впровадження нового розміру ЄСВ складає 48230 гривень і вище, тому що, по-перше, 250 – це мінімальна чисельність персоналу великого підприємства; по-друге, в розрахунку враховано лише мінімальна заробітна плата.

Максимальна економія грошових коштів для малих підприємств в результаті нового розміру ЄСВ(Емал):

$$E_{мал} = (ЄСВ_{нов} - ЄСВ_{ст}) \cdot ЗП_{мин} \cdot Ч_{макс}, \quad (2)$$

де Макс- максимальна чисельність персоналу малого підприємства, чол.

$$E_{мал} = (0.36 - 0.22) \cdot 1378 \cdot 50 = 9646_{грн.}$$

Якщо врахувати, що середня чисельність персоналу малих підприємств складає 20 чоловік, то економія від впровадження нового розміру єдиного соціального внеску складатиме 3860 грн.

Також у 2016 році починає діяти новий розмір земельного податку, збільшений, наприклад, в Дніпропетровській області, в більше ніж 3 рази. До 2016 року розмір земельного податку складав 1% від грошової оцінки земельної ділянки. Грошова оцінка земельної ділянки залежала від площі землі, зонального коефіцієнту, коефіцієнту функціонального використання землі та нормативу вартості одного квадратного метру землі, який щорічно змінюється з врахуванням коефіцієнту інфляції. В 2016 році до визначення земельного податку застосували коефіцієнт інфляції 1.433 і ставку податку збільшили від 1% до 3%. Таким чином, підприємства отримали земельний податок збільшений в 4.3 рази. Аналогічним чином було збільшено і податок на нерухомість.

При цьому великі підприємства, які знаходяться на традиційній системі оподаткування мають можливість коригувати (зменшувати)

податок на прибуток на суму податку на нерухоме майно. Малі підприємства, які здебільшого є платниками єдиного податку, такої можливості не мають, тому податкове навантаження на малий бізнес має більший тиск ніж на великий. За досить короткий час малі підприємства, які мають на балансі нерухомість та землю просто не в змозі будуть сплачувати непомірний земельний податок та податок на нерухомість і за борги можуть лишитись і без нерухомості і без землі. В кращому випадку вони зможуть продовжувати свою діяльність в орендованому приміщенні на орендованій ділянці, але права власності вони будуть позбавлені.

Відсутність системи глибокого аналізу діяльності малих підприємств, відсутність звітності за показниками, які дозволять малим підприємствам мати пільги, або інший розрахунок величини деяких податків, враховуючи розмір максимального доходу, який може отримати мале підприємство призведе до закриття частини малих підприємств, до знищення малого бізнесу.

У бізнесу закінчився запас виживання по старій системі оподаткування. Якщо знов звернутись до даних таблиці 1, можна відмітити, що третина підприємств як великих так і малих – збиткові. Податки можна платити з прибутку, а не із збитків. Збільшуючи податки, тим самим буде збільшена питома вага збиткових підприємств. Це не буде сприяти поповненню бюджету країни. Підприємствам необхідно дати можливість поліпшити свій фінансовий стан не за рахунок дотацій або інших форм перерозподілу грошових коштів, які спочатку були відібрані у підприємств в якості завищених податків, а за рахунок визначення обґрунтованої величини цих самих податків. Не потрібно знищувати саму здатність підприємства генерувати позитивний грошовий потік.

З точки зору поповнення бюджетів різних рівнів роль малого бізнесу розглянемо на базі даних таблиці 2.

При розрахунках податків, сплачених до бюджету передбачимо, що всі великі і середні підприємства знаходяться на традиційній системі оподаткування, а серед малих підприємств 80% - знаходиться на спрощеній системі оподаткування.

Податок на прибуток сплачують лише підприємства, які отримали прибуток, а це 51.8% у 2014 році і 55.7% у 2015 році великих підприємств і 62.6% у 2014 році і 71.7% у 2015 році середніх підприємств.

Таблиця 2 - Поповнення бюджетів різних рівнів великими, середніми та малими підприємствами

Показники	Обсяг реалізованої продукції, (товарів, послуг), млн.грн.	Підприємства, які одержали прибуток, млн.грн.		Податки, сплачені до бюджету, млн.грн.	
		у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат, млн. грн	Податок на прибуток (18%)	Єдиний податок (5%)
1	2	3	4	5	6
Усього					
2014	4459702,2	66,3	233624,7	34973,49	-
2015	5159067,1	73,7	387652,3	56027,862	-
по великим підприємствам-					
2014	1742507,9	51,8	81040,7	14587.272	-
2015	2053189,5	55,7	105387,9	18969,822	-
по середнім підприємствам-					
2014	1723151,5	62,6	103427,9	18617.022	-
2015	2168764,8	71,1	186781,4	33620,652	-
Разом по великим і середнім підприємствам -					
2014	3465659,4		184468,6	33204,294	
2015	4221954,3		292169,3	52590,474	
по малим підприємствам					
-2014 (20/80)	705000,5	66,5	49156,1	1769.196	28200.020
2015 (20/80)	937112,8	73,9	95483,0	3437,388	37484,512
2014 (10/90)	705000,5	66,5	49156,1	884,810	31725,022
2015 (10/90)	937112,8	73,9	95483,0	1718,694	42170,076
Разом сплачені податки по малим підприємствам					
2014 (20/80)				29969,216	
2015 (20/80)				40921,900	
2014 (10/90)				32609,832	
2015 (10/90)				43888,77	
2014 (100% ЄП)				35250,025	
2015 (100% ЄП)				46855,64	

Джерело: [9,10]

Прибуток до оподаткування великих підприємств складає 81040.4 млн. грн. Таким чином, податок на прибуток (ППвел), який сплатили великі підприємства у 2014 році складає:

$$ППвел = 0.18 \cdot 81040.4 = 14587.272 \text{ млн.грн}$$

У 2015 році великі підприємства сплатили - 18969,822 млн. грн. податку на прибуток.

Прибуток до оподаткування середніх підприємств складає 103427.9 млн. грн. Таким чином, податок на прибуток (ППсер), який сплатили середні підприємства у 2014 році складає:

$$ППсер = 0.18 \cdot 103427.9 = 18617.022 \text{ млн. грн}$$

У 2015 році середні підприємства сплатили - 33620,652 млн. грн. податку на прибуток.

Малі підприємства, незалежно від того, прибуткові вони чи ні, якщо вони знаходяться на спрощеній системі оподаткування, сплачують єдиний податок до бюджету. Сума єдиного податку (ЄП), сплаченого малими підприємствами до бюджету у 2014 році дорівнює:

$$ЄП = СЄП \cdot ОРП \cdot ПВспр, \text{ грн} \quad (4)$$

де СЄП – ставка єдиного податку, %,

ОРП - обсяг реалізованої продукції, (товарів, послуг), млн. грн.,

ПВспр – питома вага підприємств, які знаходяться на спрощеній системі оподаткування, ч.од.

$$ЄП = 0.05 \cdot 705000.5 \cdot 0.8 = 28200.02 \text{ грн}$$

У 2015 році малі підприємства сплатили - 37484,512 млн. грн. податку на прибуток.

Ті малі підприємства, що знаходяться на традиційній системі оподаткування отримали прибуток в сумі 49156,1 млн. гривень і сплатили податок на прибуток у 2014 в сумі:

$$ППсер = 0.18 \cdot 49156.1 \cdot 0.2 = 1769.196 \text{ млн. грн}$$

У 2015 році малі підприємства, що знаходяться на традиційній системі оподаткування сплатили - 3437,388 млн. грн. податку на прибуток.

Крім того, необхідно врахувати для повного розрахунку поповнення бюджету фізичними особами – підприємцями (табл.3).

Таблиця 3 - Поповнення бюджету фізичними особами – підприємцями

Показники	Кількість найманих працівників, тис. осіб	Єдиний податок (20% від мінімальної заробітної плати), тис. грн.
Фізичні особи - підприємці -2014	907,0	220945,2
Фізичні особи - підприємці -2015	659,5	181758,2

Джерело: складено автором на основі [10]

Сума податку на прибуток, сплачена до бюджету суб'єктами господарювання з розподілом на великі, середні і малі представлена в таблиці 4.

Таблиця 4 - Сума податку на прибуток, сплачена до бюджету суб'єктами господарювання з розподілом на великі, середні і малі, млн.грн

Показники	Сума податку на прибуток, сплачена до бюджету	
	2014	2015
Великі та середні підприємства	33204,294	52590,474
Малі підприємства	35250,025	46855,64
Фізичні особи-підприємці	220,945	181,758
Разом малі підприємства і фізичні особи-підприємці	35470,97	47037,40

Джерело: [10]

Таким чином, загальна сплата податку на прибуток та єдиного податку малим бізнесом у 2014-2015р.р. (рис.1) знаходиться майже на одному рівні з сумою податку на прибуток, сплачену великими і середніми підприємствами разом (в залежності від питомої ваги малих підприємств, які знаходяться на традиційній системі оподаткування).



Рис.1. Платежі до бюджетів різного рівня підприємств різного розміру у 2014-2015р.р.

Джерело: складено автором на основі [10]

Чим менше ця питома вага (а з кожним роком все більша частина малих підприємств переходить до спрощеної системи оподаткування, тому що це знімає необхідність застосовувати касові апарати та ін.), тим більша сума податків, сплачених до бюджету малим бізнесом. Це ще раз підтверджує велику роль малого бізнесу і в наповненні бюджету країні, і в створенні додаткових робочих місць та подоланні безробіття.

Щодо проблеми зайнятості населення також можна відзначити велику роль малого бізнесу у створенні робочих місць (таблиця 5).

Таблиця 5 - Кількість найманих працівників у суб'єктів господарювання різного типу, тис. осіб

Показники	Кількість найманих працівників, тис. осіб					Фізичні особи-підприємці
	Всі підприємства	Великі підприємства	Середні підприємства	Малі підприємства		
				Усього	З них мікропідприємства	
2010	8845,8	2400,3	3392,4	2043,7	762,0	1009,4
2011	8757,9	2449,0	3251,6	2011,8	757,4	1045,5
2012	8620,3	2484,1	3141,9	1951,6	736,5	1042,7
2013	8279,4	2383,7	3010,1	1891,8	734,4	993,8
2014	7100,0	1915,1	2694,9	1583,0	626,6	907,0
2015	6437,6	1708,6	2603,2	1466,3	587,8	659,5

Джерело: [9]

Так, питома вага найманих працівників на великих підприємствах в їх загальній кількості за розглянутий період скоротилась з 27.13% до 26.53%; питома вага найманих працівників на середніх підприємствах в їх загальній кількості за розглянутий період збільшилась з 38.35% до 40.43%, а питома вага людей, зайнятих в малому бізнесі в цілому збільшилась з 34.50% у 2010 році до 33.03% у 2015 році.

Скорочення питомої ваги людей, зайнятих в малому бізнесі можна пояснити різким скороченням фізичних осіб-підприємців у 2015 році.

Головними причинами припинення діяльності фізичних осіб-підприємців – це посилення податкового навантаження.

Зміни податкового навантаження на підприємства з розподілом їх на великі, середні і малі представлені в табл.6.

Таблиця 6 - Зміни податкового навантаження на підприємства з розподілом їх на великі, середні і малі

Фактори економічної політики держави	Зміни податкового навантаження: + збільшення податкового навантаження, „-“ зменшення податкового навантаження				
	Великі підприємства	Середні підприємства	Малі підприємства		Фізичні особи-підприємці
			на традиційній системі оподаткування	на спрощеній системі оподаткування	
Підвищення мінімальної заробітної плати	+ загальна сума ЄСВ	+ загальна сума ЄСВ	+ загальна сума ЄСВ	+загальна сума ЄСВ; +Єдиний податок	+загальна сума ЄСВ; +Єдиний податок
Зменшення розміру ЄСВ	Мінімаль-на еконо-мія 48230 грн.	Економія: мінімальна-9646грн., максимальна - 48230грн.	Максимальна економія 9646 грн.	Максимальна економія 9646 грн.	Економія 192.92 грн/люд на місяць
Податок на нерухомість	Податок на прибуток можна коригувати на величину податку на нерухомість.			+ Податок на нерухомість	

Джерело: авторська розробка

Як видно з табл.6, найбільшого податкового тиску зазнають саме фізичні особи-підприємці і малі підприємства, що знаходяться на спрощеній системі оподаткування.

Впровадження нововведень, запропонованих проектом бюджету 2017 року теж призведе до змін податкове навантаження, і знов найбільше ці зміни вплинуть саме на фізичних осіб-підприємців.

Так, для великих та середніх підприємств наслідки очікуються лише в зростанні ЄСВ, який складає 22% від мінімальної заробітної плати. Інші податки не залежать від розміру мінімальної заробітної плати.

Єдиний податок для фізичних осіб - підприємців прив'язаний до мінімальної заробітної плати зросте у 2 рази і досягне 551.2 грн/люди. Тому цю категорію суб'єктів господарювання очікує подвоєння податків до бюджету як по єдиному соціальному внеску, так і по сумі єдиного податку.

Висновки. Таким чином, головними проблемами розвитку суб'єктів малого підприємництва є:

- недостатня ресурсна база як матеріально-технічна, так і фінансова;
- неопрацьованість законодавства з питань розвитку малого підприємництва;
- високі податки, що змушують деяких суб'єктів малого та середнього підприємництва йти в тіньову економіку;
- відсутність дійового механізму реалізації державної політики щодо підтримки малого бізнесу.

Основними напрямками подальшого розвитку малого підприємництва в Україні у найближчій перспективі є: формування належної законодавчої бази, сприятливої для розвитку малого бізнесу; вдосконалення фінансово-кредитної підтримки; забезпечення матеріально-технічних та інноваційних умов розвитку малих підприємств; інформаційне та кадрове забезпечення бізнесу; стимулювання зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів малого та середнього підприємництва.

Формування відповідної законодавчої бази розвитку малого підприємництва передбачає, насамперед, встановлення правових гарантій для забезпечення свободи і захисту приватної власності; розробку дійових законодавчо-нормативних актів, спрямованих на стимулювання малого бізнесу; усунення правових суперечностей і скасування положень, що гальмують розвиток приватної ініціативи;

створення сприятливішого податкового, інвестиційного, інноваційного та цінового режимів для суб'єктів малого підприємництва; упорядкування механізму державного регулювання та контролю підприємницької діяльності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Варналій З.С. Основи підприємництва: навч. посіб./З.С.Варналій. К.:Техніка, 2002.-158с.
2. Варналій З.С. Пріоритети вдосконалення державної політики розвитку малого підприємництва в Україні / З.С. Варналій, Т.Г. Васильців, Д.С. Покришка // Стратегічні пріоритети. – 2014. – №2. – С.49-54.
3. Слатвінська М. О. Альтернативні системи оподаткування малого бізнесу: стан, проблеми, перспективи: монографія / М. О. Слатвінська. – Одеса: ОНЕУ, 2012. – 252с.
4. Оподаткування суб'єктів господарювання: навч. посіб. / [В.П. Хомутенко, І.С. Луценко, А. В. Хомутенко, О. Г. Волкова]; за заг. ред. В.П. Хомутенко. – Одеса: «ВМВ», 2014. – 418с.
5. Дробязко С.І. Облік та оподаткування підприємств малого бізнесу: навчальний посібник для студ. вищ. навч. закл. -К.: Центр учбової літератури, 2012. - 414 с.
6. Господарський кодекс України від 18 серпня 2012 року №5063-VI – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15>
7. Закон України від 22.03.2012 року № 4618-VI «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні»[9].
8. „Концепцію Загальнодержавної програми розвитку малого і середнього підприємництва на 2014-2024 роки». [10]
9. Статистичний збірник «Діяльність суб'єктів малого підприємництва» – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2012/fin/osp/osp_u/osp_u.htm
10. Економічна статистика України– [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/oper_new.html

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА ТА ПРОСТОРОВО - КЛАСТЕРНИЙ БІЗНЕС

УДК 347.736.3

ОЦІНКА ЙМОВІРНОСТІ БАНКРУТСТВА НА ПРОМИСЛОВОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

Ватченко О.Б., к.е.н.
Шатоха В.О.

Університет митної справи та фінансів

У статті розглядалося впровадження антикризового управління на підприємстві ТОВ «Завод монтажних виробів». Проблеми антикризового управління розподіляються за чотирма групами: проблема розпізнання передкризової ситуації, проблема антикризового управління пов'язана з метрологічними проблемами життєдіяльності організації, диференціації технології управління, конфліктологія та селекція персоналу. Для прогнозування і оцінки потенційного банкрутства підприємства, окрім системи фінансових коефіцієнтів, для визначення незадовільності балансу неплатоспроможної організації, а саме: ліквідності та платоспроможності, фінансової стійкості, ділової активності, рентабельності використано моделі діагностики банкрутства до яких належать: коефіцієнт Бівера, Z-рахунок Альтмана, модель Ліса, модель Теффлера, модель R-рахунку, модель Колишкіна та модель Дюпона. Фінансовий аналіз та аналіз за моделями діагностики банкрутства показав, що підприємство ТОВ «Завод монтажних виробів» знаходиться у передкризовому стані. Для його подолання запропоновано інвестиційний проект: установка токарного верстату по металу Zenitech WM500 (1500). Проект дає підприємству підвищити якість продукції та отримати прибуток при терміні окупності 7 місяців.

Ключові слова: антикризове управління, фінансова діяльність, банкрутство, діагностика, підприємство, модель, методи, ймовірність, аналіз

UDC 347.736.3

ASSESSMENT PROBABILITY OF BANKRUPTCY IN INDUSTRIAL PLANTS

Vatchenko A., PhD in Economics
Shatoha V.

University of customs and finance, Dnipro

The article has examined the implementation of crisis management at the enterprise of «assembly plant products.» The problems of crisis management are divided in four groups: pre-crisis situation, problem identification, problem of crisis management associated with metrological problems of life, the differentiation of Technology

Management, Conflict and selection of staff. For the prediction and assessment of potential bankruptcy, in addition to the system of financial ratios to determine unsatisfactory balance of insolvent organizations, namely liquidity and solvency, financial stability, business activity, profitability used model diagnostics bankruptcy including: factor Beaver, Z-account Altman, model Fox, model Tefflera model R-credit model Kolyshkina model Dupont. Financial analysis and analysis of diagnostic models bankruptcy showed that the company LLC «Plant installation products» is in pre-crisis state. In order to overcome the investment projects: installation of metal lathe Zenitech WM500 (1500). The project enables the company to increase product quality and profit payback period at 7 months.

Keywords: crisis management, finance, bankruptcy, diagnostics, business model, methods, probability analysis

Актуальність проблеми. Успіх у бізнесі залежить від прийняття на себе усієї відповідальності за прийняті рішення, здібності працювати на межі своїх можливостей. Фахівці працюють у складних умовах, обумовлених досить суперечливими і важко прогнозованими процесами в економіці, політики і соціальной сфері.

Антикризове управління стало одним з найбільш «популярних» термінів в діловому середовищі. Під цим терміном розуміють управління компанією в умовах загальної кризи економіки, в інших випадках – управління на стадії банкрутства підприємства, або пов'язують це поняття з діяльністю антикризових керуючих в рамках судових процедур банкрутства.

Під визначенням банкрутство на підприємстві розуміється неможливе виконання підприємства своїх фінансових зобов'язань. На будь-якому підприємстві банкрутство фінансової діяльності характеризує реалізацію катастрофічних ризиків підприємства в процесі внаслідок якої воно не в змозі виконати зобов'язання перед бюджетом та задовольнити у встановлений термін пред'явлені з боку кредиторів вимоги.

Значну увагу в економічній науці приділяється питанню про діагностику банкрутства на підприємстві. Зумовлюється це тим, що: визначенням банкрутство на підприємстві розуміється неможливе виконання підприємства своїх фінансових зобов'язань. На будь-якому підприємстві банкрутство фінансової діяльності характеризує реалізацію катастрофічних ризиків підприємства в процесі внаслідок якої воно не в

зможі виконати зобов'язання перед бюджетом та задовольнити у встановлений термін пред'явлені з боку кредиторів вимоги.

Платоспроможність підприємства є актуальним показником в країнах з ринковими відносинами і таким чином, аналіз діагностики банкрутства показує який шлях подолання банкрутства на підприємствах потрібно обрати. Основними шляхами подолання банкрутства являються попередження, запобігання та подолання. Вони являються найефективнішим способом запобігання та визначення банкрутства на підприємстві.

Аналіз останній наукових досліджень та публікацій. Основний внесок у розвиток питань антикризового управління внесли зарубіжні та вітчизняні вчені такі як: Д.А. Довгань, А. Градов, А. Грязнова, Х. Едісон, Б.І. Кузіна, Дж. Камінски, Е. Коротков, Л. Лігоненко, В. Кошкін, С. Крейтмер, В. Крижановський, І. Мітрофф, С. Стоянова-Коваль, С.К. Рамазанов, С. Пірсон, П. Грін, У. Розенталь, М.А. Федотової, Р. Хітта, О.О. Шапурова та інші. Але єдиний методологічний підхід до цього визначення відсутній, що призводить до необґрунтованості рішень.

Мета роботи: аналіз імовірності банкрутства на підприємстві ТОВ «Завод монтажних виробів» та визначення шляхів щодо поліпшення фінансово-господарського стану та вирішення кризової ситуації на підприємстві.

Завдання даної роботи полягає: у вивченні теоретично-методичне обґрунтування сутності антикризового управління; аналізу імовірності банкрутства на підприємстві ТОВ «Завод монтажних виробів»; визначенні шляхів вирішення кризової ситуації на підприємстві.

Об'єктом дослідження виступає підприємство ТОВ «Завод монтажних виробів». *Предметом* дослідження виступає антикризове управління підприємством, його регулювання та визначення аналізу імовірності банкрутства на підприємстві.

Викладення основного матеріалу дослідження. Усі проблеми антикризового управління розподіляються за чотирма групами. Перша група включає проблеми розпізнавання передкризових ситуацій. Друга група проблем антикризового управління пов'язана з методологічними проблемами життєдіяльності організації. Ця група включає комплекс проблем фінансово-економічного характеру. Проблематику

антикризового управління можна уявити і в диференціації технології управління (третья група проблем). Вона включає в найзагальнішому розгляді проблеми моніторингу криз і розробку прогнозів розвитку соціально-економічних систем, проблеми розробки управлінських рішень. Четверта група проблем включає конфліктологію і селекцію персоналу, яка завжди супроводжує кризові ситуації [1].

З позиції антикризового управління дуже важливо класифікувати ознаки кризи, визначити їх оптимальний набір, що дозволяє оцінити ситуацію, своєчасно індукувати наближення кризи, оцінити його можливі наслідки і розробити програму виходу з кризи.

Криза (переклад з китайського «небезпека») становить переломний момент у послідовності процесів і дій. Основна особливість кризи полягає в тому, що вона загрожує руйнацією системи (частково або повністю). В умовах інституційних перетворень економіки України, гостро постає питання необхідності формування ефективної системи антикризового управління підприємством [2].

Небезпека кризи існує завжди, хоча б в силу існування випадкових непередбачуваних криз, і пам'ятати, що криза не тільки може чинити негативний вплив на розвиток системи, але і бути генератором якісної позитивної її трансформації, переходу на наступний, більш високий рівень її розвитку.

Одним із головних завдань управління в конкурентному ринковому середовищі є виявлення банкрутства і розробка контрзаходів, спрямованих на подолання на підприємстві негативних тенденцій.

Основною ознакою банкрутства є нездатність організації забезпечити виконання вимог кредиторів протягом трьох місяців із дня настання терміну платежу. Після закінчення цього терміну кредитори дістають право на звертання в арбітражний суд про визнання організації-боржника банкрутом.

Банкрутство зумовлене самою сутністю ринкових відносин, пов'язаних із невизначеністю досягнення кінцевих результатів і ризиком утрат. Передумови банкрутства різноманітні: це результат взаємодії численних факторів, як зовнішніх (економічні, політичні, посилення міжнародної конкуренції у зв'язку з розвитком науково-технічного прогресу, демографічні), так і внутрішніх (дефіцит власного оборотного капіталу, зниження ефективності використання виробничих ресурсів

підприємства, його виробничої потужності, створення наднормативних залишків незавершеного будівництва, незавершеного виробництва, виробничих запасів, готової продукції, відсутність збуту через низький рівень організації маркетингової діяльності з вивчення ринків збуту продукції, формування портфеля замовлень, підвищення якості і конкурентоспроможності продукції, вироблення цінової політики; залучення позикових засобів в оборот підприємства на невигідних умовах; швидке і неконтрольоване розширення господарської діяльності) [8].

Основними інформаційними джерелами оцінки ризику банкрутства організації є форми фінансової звітності: Баланс (Форма №1), Звіт про фінансові результати (Форма №2), Звіт про Рух грошових коштів (Форма №3), Звіт про власний капітал (Форма №4), Примітки до річної фінансової звітності (Форма №5).

Основними завданнями проведення оцінки ризику банкрутства організації є такі:

- встановлення задовільності або незадовільності структури балансу;
- встановлення зв'язку між оцінкою структури балансу та фінансовим станом організації;
- оцінка ліквідності та платоспроможності організації;
- оцінка фінансової стійкості організації;
- оцінка потенційного банкрутства за системою формалізованих критеріїв.
- оцінка потенційного банкрутства за системою неформалізованих критеріїв [3].

Для визначення поточного стану підприємства в світовій практиці використовують два підходи:

а) перший заснований на використанні фінансових показників, які характеризують стійке зростання і фінансову стабільність економіки України і, зокрема, фінансову стійкість підприємств – основного структурного елемента економічної системи країни. Оцінка фінансової стійкості в короткостроковому плані пов'язана з ліквідністю балансу і платоспроможністю, причому вони оцінюються за допомогою абсолютних, і відносних показників: коефіцієнт зносу основних засобів, коефіцієнт придатності основних засобів, коефіцієнт покриття, коефіцієнт швидкої ліквідності, коефіцієнт абсолютної ліквідності,

коефіцієнт платоспроможності, коефіцієнт фінансової залежності, коефіцієнт фінансування, коефіцієнт співвідношення власних та позичкових коштів.

б) другий підхід заснований на застосуванні найпоширеніших моделей оцінки кризових явищ і процесів за допомогою наступних економетричних моделей: модель діагностики кризових явищ на основі Z-рахунку Альтмана, модель Ліса для оцінки діагностики кризових явищ, модель діагностики кризових явищ за показниками Бівера, модель Дюпона, модель Колишкіна, коефіцієнт R-рахунку.

Використання фінансових показників, які характеризують стійке зростання і фінансову стабільність економіки України і, зокрема, фінансову стійкість підприємств – основного структурного елементу економічної системи країни. Оцінка фінансової стійкості в короткостроковому плані пов'язана з ліквідністю балансу і платоспроможністю, причому вони оцінюються за допомогою абсолютних, і відносних показників [4].

Використання прогнозування і оцінки потенційного банкрутства економічного суб'єкта, окрім системи коефіцієнтів для визначення незадовільності балансу неплатоспроможної організації, оцінки її ліквідності та платоспроможності, фінансової стійкості, ділової активності тощо, необхідно використовувати й інші показники (критерії) оцінки ризику банкрутства, розроблені зарубіжними та вітчизняними вченими [5].

До системи основних формалізованих критеріїв або моделей діагностики банкрутства зображено на рисунку 1.

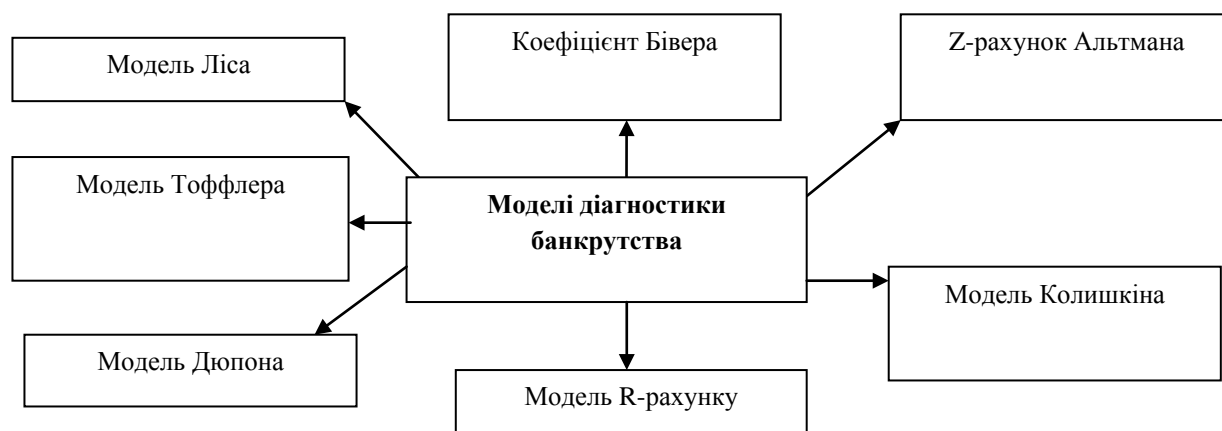


Рис. 1. Моделі діагностики банкрутства
Авторська розробка

ТОВ «Завод монтажних виробів» Основна продукція заводу призначена для теплових електростанцій та АЗС.

Оцінка фінансової стійкості в короткостроковому плані показана у таблиці 1.

Таблиця 1. - Аналіз фінансової стійкості ТОВ «Завод Монтажних Виробів»

Показники	Роки				Абсолютне відхилення	Відносне відхилення, %
	2012	2013	2014	2015	2012/2015	2012/2015
Коефіцієнт зносу основних засобів	0,7217	0,7425	0,7245	0,6785	-0,0432	-5,99
Коефіцієнт придатності основних засобів	0,2783	0,2575	0,2755	0,3216	0,0433	15,56
Коефіцієнт покриття	0,9369	0,8288	1,3387	1,1355	0,1986	21,2
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,8195	0,6982	0,6433	0,1355	-0,684	-83,47
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,1192	0,0221	0,0323	0,0224	-0,0968	-81,21
Коефіцієнт автономії	0,6680	0,7343	0,5442	0,4190	-0,249	-37,28
Коефіцієнт фінансової залежності	0,3320	0,2657	0,4558	0,5810	0,249	75,00
Коефіцієнт фінансування	0,4969	0,3619	0,8374	1,3864	0,8895	179,01
Коефіцієнт співвідношення власних та позичкових коштів	2,0124	2,7635	1,1942	0,7213	-1,2911	-64,16

Авторська розробка

Коефіцієнт зносу основних засобів показав, що у 2015 році зменшався протягом 4 років, але не досяг рекомендованого значення 50%. За динамікою показників ліквідності підприємства бачимо, що підприємство протягом 3 років було ліквідним, а у 2015 році являється не ліквідним, коефіцієнт покриття знаходиться у нормі, а коефіцієнт абсолютної ліквідності завжди являється не ліквідним. Фінансовий стан підприємства протягом 3 років мав стійкий стан, але тенденція була на грані не стійного стану, а у 2015 році стало не стійким.

Проведемо аналіз діагностики банкрутства за моделями для підприємства ТОВ «завод монтажних виробів» за 2012-2015 рік у табл 2.

Аналіз діагностики банкрутства на підприємстві ТОВ «Завод монтажних виробів» за 2015 рік показав, що за моделлю 1,2,3 Колишкіна підприємство перебуває у зоні невизначеності, за коефіцієнтом Ліса –нема загрози банкрутства, двохфакторна модель імовірності банкрутства (індекс Z) показує, що підприємство знаходить у дуже високій зоні банкрутства, за моделлю R-рахунку середня можливість банкрутстві, а за моделлю Бівера – за 5 років до банкрутства. Отже, за проведенням аналізом діагностики банкрутства підприємства ТОВ «Завод монтажних виробів» знаходиться у передкризовому стані.

Таблиця 2 - Аналіз моделей з діагностики банкрутства за 2012-2015 роки

Назва моделі	2012 рік	Можливість банкрутства	2015 рік	Можливість банкрутства
Двофакторна модель імовірності банкрутства (індекс Z)	-1,009	Дуже висока	-1,3684	Дуже висока
Модель 1 О.В. Колишкіна	0,0056	Зона невизначеності	0,053	Зона невизначеності
Модель 2 О.В. Колишкіна	0,5655	Зона невизначеності	0,7221	Зона невизначеності
Модель 3 О.В. Колишкіна	0,3984	Зона невизначеності	0,5729	Зона невизначеності
Модель R-рахунку	0,6422	Мінімальна	0,1979	Середня
Модель Ліса	0,0369	Висока загроза	0,4208	Нема загрози
Коефіцієнт Бівера	-0,1922	За рік до банкрутства	0,0396	За 5 років до банкрутства

Авторська розробка

Шляхи подолання банкрутства на будь-якому підприємстві включають в себе використання таких напрямів:

1) Попередження банкрутства входить такі шляхи як: постійний моніторинг фінансово-господарської діяльності підприємства та середовища здійснення його діяльності (на мікро- та макрорівні), проведення діагностики ймовірності банкрутства підприємства, запровадження на підприємстві системи раннього попередження та реагування, використання основних вітчизняних та зарубіжних методик прогнозування ймовірності банкрутства підприємства, запровадження на підприємстві прогнозування, як основного елемента визначення можливих кількісних і якісних змін стану підприємства, використання на підприємстві стратегічного планування.

2) Запобігання банкрутству входять такі шляхи як: забезпечення економічної безпеки підприємства, запровадження та систематичне проведення контролінгу на підприємстві, здійснення антикризового управління, створення на підприємстві своєрідного механізму управління, здійснення реінжинірингу.

3) Подолання банкрутства входять такі шляхи як: проведення фінансової санації або фінансового оздоровлення підприємства, проведення реорганізації, здійснення реструктуризації та ліквідація [7].

Підприємство ТОВ «Завод монтажних виробів» знаходить в шляху попередження банкрутства. Для підприємства запропоновано інвестиційний проект щодо поліпшення стану підприємства ТОВ «Завод монтажних виробів» на придбання нового токарного верстату по металу Zenitech WM500 (1500), який дає підприємству підвищити якість продукції та отримати прибуток.

Таблиця 3 – Показники ефективності проекту

Показники	1	2	3	4	5
Інвестиції (грн.)	647 781				
Чистий грошовий потік (грн.)	929396,2	1188981	1488363	2209000	2778469
Коефіцієнт дисконтування при ставці 15%	0,8696	0,7561	0,6575	0,5718	0,4972
Дисконтований потік грошових коштів (грн.)	808203	898989	978599	1263106	1381455
Чиста приведена вартість (грн.)	4682571				
Індексу доходності (Індекс прибутковості)	8,23				
Строк окупності капітальних вкладень (рік)	0,69				

Авторська розробка

Аналізуючи отримані результати, можна зробити висновок, що проект потрібно прийняти, тому що його чистий дисконтований дохід дорівнює 4682571 грн., індекс доходності – 8,23, а строк окупності капітальних вкладень становить 7 місяців.

Висновки. Благополучний фінансовий стан підприємства – це важлива умова його безперервного й ефективного функціонування. Діагностика банкрутства набуває все більшого значення та важливості в системі антикризового управління, в тому числі і моделі діагностики банкрутства. Моделі діагностики банкрутства дозволяють, користуючись обмеженою кількістю показників, оперативно отримати інформацію про фінансовий стан підприємства і попередити про виникнення кризового стану на підприємстві.

Незважаючи на те що антикризове управління в підприємстві спрямовано на подолання таких явищ, як банкрутство, безпосередньо у діяльності підприємства (на мікрорівні) важливе значення має також регулювання ситуації з неплатоспроможністю на державному (макро) рівні шляхом запровадження сучасних розвинених систем правового регулювання неплатоспроможності.

Фінансовий аналіз та аналіз за моделями діагностики банкрутства показав, що підприємство ТОВ «Завод монтажних виробів» знаходиться у стані попередження банкрутства. Для попередження банкрутства запропоновано інвестиційний проект: установка токарного верстату по металу Zenitech WM500 (1500). Цей проект потрібно прийняти тому що чистий дисконтований дохід дорівнює 4682571 грн., індекс доходності –

8,23. Проект дає підприємству підвищити якість продукції та отримувати прибуток при терміні окупності 7 місяців.

Проведені заходи за моделі діагностики банкрутства можуть захистити підприємство від банкрутства та подальшої ліквідації шляхом попереднього виявлення кризових умов розвитку та застосування всіх необхідних контрзаходів для стабілізації його стану та покращення умов розвитку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Підручник Загірняк М.В., Перерва П.Г., Маслак О.І. «Економіка підприємства: магістерський курс. Частина I», 2015 рік
2. Навчальний посібник А.Д.Чернявський «Антикризове управління підприємством», 2015 рік
3. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.studfiles.ru/preview/5199064/page:28/>
4. Підручник «Фінанси підприємства» О.О. Непочатенко, Н.Ю. Мельничук- Умань: Вид. «Сочінський», 2012.- 501с.
5. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://studopedia.com.ua/1_32831_metodika-otsinki-riziku-bankrutstva-za-koefitsientom-potochnoi-platospromozhnosti.html, 2014-02-04
6. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zmi.at.ua/>
7. Стаття «Банкрутство підприємства та шляхи його подолання», Лілія Оксентюк, 14.03.2015, [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://naub.oa.edu.ua/2015>
8. [Електронний ресурс]. – Режим доступу:<http://www.5dp.com.ua/content/view/9564/>

УДК 658.012

**НАУКОВИЙ ПІДХІД ДО ФОРМУВАННЯ ДЕФІНІЦІЇ
«ЛОГІСТИКА»****Вечеров В.Т., д.т.н.
Черчата А.О., к.е.н.***Придніпровська державна академія будівництва та архітектури*

У статті розглянуто погляди іноземних та вітчизняних вчених на визначення науково-понятійного апарату логістики. У результаті проведення порівняльного аналізу сутнісно-змістовних характеристик поняття «логістика» було виявлено моменти узгодження та суперечностей щодо її трактовки. Виокремлено такі терміни як управління, потоки матеріалів, інформації та фінансів, рух продукції від виробника до кінцевого споживача, оцінка витрат просування товарів, зроблено акцент на мінімізацію витрат, тобто підкреслюється оптимізаційна роль логістики, а також акцентується увага на інтеграції складових потокового процесу, що є головним елементом логістичної концепції. На підставі аналізу надане авторське тлумачення логістики з урахуванням галузевої специфіки. Обґрунтовано, що логістика будівельного підприємства – це сукупність інструментів, форм, методів і процесів організації і управління бізнес-процесами (потоковими процесами підприємства) з забезпеченням узгодженості функціонування цих потоків та мінімізації витрат для найбільш ефективного та оптимального досягнення загальнофірмових цілей.

Ключові слова: логістика, управління, потоки, мінімізація витрат, логістика будівельного підприємства

UDC 658.012

**SCIENTIFIC APPROACH TO DEFINITION FORMATION
«LOGISTICS»****Vecherov V., Dr.of Techn.Sc.
Cherchata A., PhD in Economics***Pridneprovska State Academy of Civil Engineering and Architecture*

The article deals with foreign and domestic scholars' views as for the definition of the scientific and conceptual apparatus of logistics. As a result of comparative analysis conducting of core and meaningful characteristics of the term «logistics» it was brought out the moment of agreement and disagreement of its interpretation. It was distinguished such terms as management, flow of material, information and finances, product motion from the manufacture to the end consumer, the assessment of sales promotion costs; it was emphasized on the costs minimization, that is to say, it is stressed the optimization role of logistics, and it is also focused the attention on the

integration of the components of the streaming process that is the main element of the logistics concept. On the basis of the analysis the author's logistics interpretation based on the branch particularity is given. It is also proved that building enterprise logistics is a set of tools, forms, methods and processes of the organization and business process management (enterprise's flow processes) with the ensuring of functioning agreement of these flows and costs minimization for the most efficient and optimal firm's goals achievement.

Keywords: logistics, management, flows, costs minimization, building enterprise's logistics

Актуальність проблеми. Сьогодні в умовах загострення конкуренції та посилення невизначеності ринкового середовища постійно ускладнюється процес ефективного управління наявними ресурсами підприємств.

Сучасний етап розвитку України ускладнює процес ведення бізнесу і потребує ефективного використання всіх ресурсів – як внутрішніх, так й зовнішніх, наявності інформації різного роду та всебічних знань практики ефективного управління.

Розглядаючи підприємства в контексті управління, слід зазначити, що для них притаманним є використання сучасних моделей, методів та інструментів тощо. Усі ці поняття нерозривно пов'язані з терміном логістика, який до теперішнього часу не має остаточного визначення.

Саме логістика сприяє ефективному управлінню потоками, функціонуючими на внутрішньому та зовнішньому рівні підприємств, у зв'язку з чим виникає необхідність поглибленого дослідження суті та аналізу даного поняття з метою обґрунтування заходів щодо підвищення ефективності діяльності підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями логістики займалися багато закордонних і вітчизняних вчених, зокрема Джеймс С. Джонсон, Дональд Ф. Вуд, Роберт Хенфілд, Д. Бауерсокс, Д. Клосс, Д. Уотерс, Л.М. Гаджинський, В.І. Сергєєв, В.В. Дибська, В.С. Лукинський, В.І. Зайцев, Ю.М. Неруш, А.А. Крикавський, Є.В. Миротін, К.М. Таньков, О.М. Тридід, Т.О. Колодизєва.

Проте подальше вивчення зазначеної категорії не витрачає своєї актуальності й сьогодні. Неоднозначність теоретичних положень та наявність суттєвих розбіжностей серед дослідників потребує системного наукового аналізу, виявлення спільного в цьому контексті та наявних розбіжностей.

Мета статті – дослідження сутнісно-змістовних характеристик поняття «логістика», зокрема визначення і аналіз цієї дефініції.

Виклад основного матеріалу. Досвід розвинутих країн свідчить, що логістиці належить стратегічно важлива роль в сучасному бізнесі.

Як визначають [1], розширене розуміння логістики включає такі аспекти:

- логістика вивчає та оптимізує потоки всіх видів у їх взаємозв'язку;

- логістика сприяє адаптації, стійкості підприємств в швидкоплинному ринковому середовищі;

- логістика розглядає увесь ланцюжок руху економічних потоків: «закупівля сировини – виробництво – розподіл – споживання» (логістика може розглядатися як алгоритм перетворення ресурсів в постачання готової продукції відповідно до вимог споживача);

- логістика спрямована на оптимізацію діяльності на основі координації та інтеграції дій, які беруть участь у ланцюжку фірм.

Такий розширений підхід до розуміння логістики дозволяє вивчати особливості всіх процесів, які пов'язані з потоками ресурсів (матеріальних, інформаційних, фінансових тощо), тобто їхнім розподілом у часі та просторі. Логістика – один з прикладних розділів менеджменту, що вивчає закономірності організації й управління матеріальними й супутніми їм іншими поточковими процесами в економічних системах різних рівнів [2].

Повне визначення завдань логістики може бути зроблено на основі її розуміння в контексті поєднання всіх компонентів, що сприяють ефективному поєднанню простору і часу. Високоєфективна ринково-орієнтована економіка може бути сформована із застосуванням наукового апарату логістики.

Тому окремого аналізу потребує розгляд саме цієї категорії.

Поняття «логістика» має широку сферу аспектів використання, тому достатньо повне його уявлення передбачає розгляд трактувань, що визначаються різними авторами (табл. 1.).

Водночас слід підтримати Р.Р. Ларіну [3] щодо відсутності як у закордонній, так і у вітчизняній літературі єдності визначень логістики. Це пов'язано безпосередньо як з еволюцією концепції логістики, так і зі зміною об'єкту її уваги (розширенням через розповсюдження логістичних операцій на взаємодію зі споживачами, постачальниками та іншими контрагентами).

Таблиця 1 - Існуючі підходи до визначення логістики

№ п/п	Автор / джерело	Зміст категорії
1.	А.Н. Новіков, С.А. Уваров [2]	Логістика – це сукупність матеріальних, транспортних, фінансових, грошових, трудових та інформаційних потоків
2.	Є.В. Крикавський, Н.В. Чернописька [4]	Логістика – це процес управління достатнім та ефективним (з точки зору витрат та часу перебігу) потоком запасів сировини, матеріалів, незавершеного виробництва, готової продукції, послуг, фінансів та супроводжуючої інформації від місця виникнення цього потоку до місця його споживання (включаючи приймання, відправлення, внутрішнє і зовнішнє переміщення) з метою повного задоволення потреб споживачів
3.	А.М. Гаджинський [5]	Логістика – процес управління рухом та зберіганням сировини, компонентів та готової продукції в господарському обороті з моменту уплати грошей постачальникам до моменту отримання грошей за постачання готової продукції споживачу
4.	Є. В. Крикавський [6]	Логістика – це наука про оптимальне управління матеріальними, інформаційними та фінансовими потоками в економічних адаптивних системах із синергічними зв'язками
5.	С.Д. Джонсон, Ф.Д. Вуд, Л.Д. Вордлоу, Р.П. Мерфі-мл. [7]	Логістика – це процес планування, реалізації та контролю ефективних та економічних з огляду на витрати переміщення та зберігання матеріалів, напівфабрикатів і готової продукції, а також одержання інформації про постачання товарів від місця виробництва до місця споживання згідно з вимогами клієнтури
6.	Б.К. Плоткін [8]	Логістика – це наука дисципліна про управління потоками в системах
7.	А.Г. Кальченко [9]	Логістика – це наука, що вирішує питання матеріальних та інформаційних потоків з товароруху (сировини, матеріалів, запасних частин), тобто з поставок
8.	Ю.М. Неруш [10]	Логістика – це наука та мистецтво управління матеріалопотоком
9.	Ю.Ю. Неймарк [11]	Логістика – це наука про раціональну організацію виробництва, транспорту та розподілу, що комплексно з системних позицій охоплює питання постачання підприємства, організації промислового виробництва, розподілу (товароруху) та збуту готової продукції
10.	Б.А. Анікін [12, с. 10-11]	Логістика – це сукупність способів та методів ефективного управління товарними потоками із забезпеченням найменших витрат та високого рівня організації та здійснення процесів постачання, управління товарним ринком, виробництва та збуту, включаючи післяпродажне обслуговування
11.	А.І. Семененко [13]	Логістика – це сукупність різних видів діяльності з метою отримання з найменшими витратами необхідної кількості продукції в встановлений час та встановленому місці
12.	А.Н. Родніков [14, с. 86]	Логістика – це наука про планування, контроль та управління транспортуванням, складуванням та іншими матеріальними та нематеріальними операціями, що здійснюються в процесі доведення сировини та матеріалів до виробничого підприємства, внутрішньозаводської переробки сировини, матеріалів та напівфабрикатів, доведення готової продукції до споживача у відповідності до інтересів та вимог споживачів, а також передавання, зберігання та обробки відповідної інформації

Систематизовано авторами

У всіх наведених визначеннях логістику розглядають як управління потоками. З урахуванням різних точок зору можна стверджувати, що логістика – це комплексна система оптимізації матеріального та пов'язаного з ним потоків, що забезпечує доставку потрібного товару, в потрібній кількості, в потрібному асортименті, за потрібною ціною, в потрібний час, в потрібне місце за оптимальними маршрутами і з мінімальними витратами і в середині бізнес-структури, так і поза нею.

У більшості трактувань логістики [4, 5, 8, 10, 11, 12] містяться такі терміни як управління, потоки матеріалів, інформації та фінансів, рух

продукції від виробника до кінцевого споживача, оцінка витрат просування товарів. Автори [12, 7, 13] роблять акцент на мінімізацію витрат, тобто підкреслюється оптимізаційна роль логістики. В визначеннях [2, 4, 14] акцентується увага на інтеграції складових потокового процесу, що є головним елементом логістичної концепції.

Таким чином, можна зробити висновок, що під логістикою звичайно прийнято розуміти управління матеріальними (або сервісними) та пов'язаними з ними інформаційними та фінансовими потоками з метою зниження загальних витрат на просування товару (послуги) від виробника до кінцевого споживача.

Звертаючи увагу на галузевий аспект, науковці [15] визначають, що логістика будівництва – це наука і практика управління економічними потоками і запасами в будівництві з метою досягнення інвестиційних цілей з оптимальними витратами, а також сукупність методів та процесів ресурсного забезпечення будівництва, яка організована в цілісну систему управління будівельним виробництвом. Тоді необхідною умовою здійснення логістичного управління є логістизація будівельної діяльності. Це означає, що будівництво розглядається з позицій потокової концепції, з позицій потоку – руху та динаміки.

Погоджуючись з даними тлумаченнями та розширюючи їх, визначаємо, що у більш деталізованому сенсі логістика будівельного підприємства – це сукупність інструментів, форм, методів і процесів організації і управління бізнес-процесами (потоковими процесами підприємства) з забезпеченням узгодженості функціонування цих потоків та мінімізації витрат для найбільш ефективного та оптимального досягнення загальнофірмових цілей.

Оскільки з точки зору логістики будівництво є сукупність потоків – фінансових, матеріальних, трудових, інформаційних, то логістичне управління спрямоване на оптимізацію всього будівельного циклу.

Висновки. Таким чином, у результаті теоретичного узагальнення наукових положень визначено, що логістика забезпечує рух потоків (матеріальних та пов'язаних з ними), узгоджує діяльність функціональних сфер підприємства та оптимізує витрати.

За результатами проведеного порівняльного аналізу визначень логістики було виявлено моменти узгодження та суперечностей щодо їх трактовки. Беручи до уваги виявлені розбіжності у дефініціях

визначення логістики, автори зауважують на необхідності подальшого розвитку теорії і практики з врахуванням особливостей реалій української теорії та практики ведення бізнесу.

Науковою новизною роботи є впровадження авторського тлумачення терміна «логістика будівельного підприємства».

На основі аналізу теоретичних аспектів праць багатьох авторів та сформульованого власного розуміння категорії логістики подальші дослідження доцільно спрямувати на формування економічного механізму застосування логістичного інструментарію в удосконаленні діяльності підприємства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Стаханов В. Н. Логистика в строительстве: учебное пособие / В.Н. Стаханов, Е.К. Ивакин. – М.: «Издательство Приор», 2001. – 176 с.
2. Новиков О. А. Коммерческая логистика / О. А. Новиков, С. А. Уваров. – СПб: Изд-во СПбУЭФ. 1995. – 110 с.
3. Ларіна Р. Р. Логістичний підхід до управління макро- і мікроекономічними системами: монографія / Р. Р. Ларіна, О. Г. Череп, О. А. Лисенко – Запоріжжя: Запорізький національний університет, 2011. – 215 с.
4. Крикавський Є. В. Логістичні системи: навч. посіб. / Є. В. Крикавський, Н. В. Чернописька. – Львів: В-во Національного університету «Львівська політехніка», 2009. – 264 с.
5. Гаджинский А. М. Логистика: учебное пособие / А. М. Гаджинский. – М.: Информ.-внедренч. центр «Маркетинг», 2007. – 408 с.
6. Крикавський Є. В. Логістика. Основи теорії : [підручник]. – 2-е вид., доп. і переробл. / Є. В. Крикавський. – Львів : Національний університет «Львівська політехніка» (інформаційно-видавничий центр «Інтелект+» Інститут післядипломної освіти), «Інтелект-Захід», 2006. – 456 с.
7. Современная логистика / С. Д. Джонсон, Ф. Д. Вуд, Л. Д. Вордлоу, Р. П. Мерфи-мл. – 7-е изд. – М.: Вильямс, 2002. – 624 с.
8. Плоткин Б. К. Введение в коммерцию и коммерческую логистику: учеб. пособие. – СПб: СПб ГУЭФ, 1996. – 171 с.
9. Кальченко А. Г. Логістика: навч. посіб. / А. Г. Кальченко. – К. : КНЕУ, 2006. – 472с.
10. Неруш Ю. М. Коммерческая логистика / Ю. М. Неруш. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1997. – 271 с.

11. Неймарк Ю. Ю. Логистика производственных процессов / Ю. Ю. Неймарк. – М.: Изд. ГОУ ВПО ГУУ, 2003. – 119 с.
12. Аникин Б. А. Логистика / Б. А. Аникин. – М.: ИНФРА-М, 1997. – 327 с.
13. Семенов А. И. Предпринимательская логистика / А. И. Семенов. – СПб: Политехника, 1997. – 349 с.
14. Родников А. Н. Логистика: терминологический словарь / А. Н. Родников. – М.: Экономика, 1995. – 251 с.
15. Гойко А. Ф. Оптимізація управління бізнес-процесами будівельних підприємств в умовах економічної кризи / А. Ф. Гойко, В. А. Скакун, Л. В. Сорокіна // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 8 (98). – С. 58 – 66.

UDC 331.101.262

SYSTEM OF FINANCIAL-ECONOMIC SECURITY OF ENTERPRISES**Demchuk N., Dr.of Econ.Sc.***Dnipropetrovsk State Agrarian and Economic University***Stepanov D.***International University of Business and Law, Kherson*

The article considers the system of financial and economic security of enterprises from the perspective of the need to ensure the profitability; financial stability and enterprise development. It is analyzed the financial condition of enterprises. It is defined the theoretical and methodological basis for studying the basic aspects of the system of financial-economic security in enterprises. The study of the development level and profitability of enterprises of Ukraine are presented. A systematic approach to the study of financial and economic security involves the research of an increasing number of links between system elements and external environment to identify and analyze the most significant of them. One of the main problems of the system approach application to research of financial and economic security of the enterprise is the correct system specification, identifying all significant elements and establishing the totality of the relationships between them. The basis for the development of a comprehensive system of financial and economic security of the enterprise as the main component of economic security should be based on a certain concept.

Keywords: financial-economic security, system, profitability, growth, business, financial condition

УДК 331.101.262

СИСТЕМА ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ІДПРИЄМСТВ**Демчук Н.І., д.е.н.***Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет***Степанов Д.С.***Міжнародний університет бізнесу і права, м. Херсон*

Розглянуто систему фінансово-економічної безпеки підприємств з позиції необхідності забезпечення прибутковості, фінансової стійкості та розвитку суб'єкта господарювання, проаналізовано фінансовий стан підприємств. Визначено теоретико-методичну базу для вивчення базових аспектів системи фінансово-економічної безпеки на підприємствах. Представлено дослідження рівня розвитку та прибутковості підприємств України. Системний підхід до дослідження фінансово-економічної безпеки передбачає дослідження якомога більшої кількості зв'язків між елементами системи та об'єктами зовнішнього середовища для виявлення та аналізу найістотніших з них. Однією з основних

проблем застосування системного підходу до дослідження фінансово-економічної безпеки підприємства є правильна специфікація системи, виявлення усіх істотних її елементів та встановлення всієї сукупності зв'язків між ними. В основі розроблення комплексної системи забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства, як основного складника економічної безпеки, повинна лежати визначена концепція.

Ключові слова: фінансово-економічна безпека, система, прибутковість, розвиток, підприємство, фінансовий стан.

Statement of the problem. The issues of financial and economic safety ensuring of the enterprises are becoming increasingly important. The activity of modern enterprises is characterized by rapid changes in the conditions and factors of internal and external environment of functioning, threats to their financial interests from the individual economic entities and a high level of financial risks. An important task of ensuring the viability of business entities is financial-economic security providing.

Analysis of recent research and publications. A research of financial-economic security was studied by O.I. Baranovsky, V.V. Burtsev, O.D. Vasylyk, M.Yu. Dmitrieva, M.M. Ermoshenko, Y.A. Zhalilo, N.P. Kapustin, O.F. Novikova, Ye.A. Oleynikov and others [1-9]. Nevertheless the guaranteeing problem of financial and economic security of enterprises in the market conditions through the implementation of the appropriate control mechanism requires detailed studies both at the macroeconomic level and at the macro level.

The **purpose of the article** is development of scientific-methodical recommendations and proposals for implementation of the financial-economic security system in enterprises.

Main material exposition. The analysis of literary sources allowed determining that the system of financial-economic security of enterprises must meet the following criteria: originality (developed for each individual enterprise), autonomy (separated from similar systems in other production units), complexity, activity and effectiveness.

In order to determine the necessity of the system of ensuring financial and economic safety of the enterprises at the present stage of development, we consider the level of development and profitability of Ukrainian enterprises in the table. 1.

Table 1 - Number of enterprises according to their size by the kinds of economic activities

Kind of business	Years					Ratio, %
	2 010	2 011	2 012	2 013	2 014	
Total	378810	375695	364935	393327	341001	90,02
Including :						
agriculture	50666	41677	47656	49848	46012	90,81
industry	47827	47479	43356	49130	42187	88,21
building	38215	37544	34077	36185	29785	77,94
wholesale and retail trade; repair of motor vehicles and motorcycles	110154	111638	103798	110414	93972	85,31
transport, warehousing, postal and courier activities	13603	14792	15472	16810	14909	109,60
temporary accommodation and catering	9777	9880	9495	10096	7885	80,65
information and telecommunications	13189	14372	13448	14885	13319	100,99
financial and insurance activities	5703	5594	4972	4996	4410	77,33
operations with real estate	27603	28783	32121	35076	31201	113,03
professional, scientific and technical activities	32188	32962	30973	33946	30028	93,29
activities in the field of administrative and support services	16011	16774	16086	17478	15177	94,79
education	2454	2434	2162	2367	2081	84,80
health and social care provision	4684	4883	4636	4914	4093	87,38
arts, sports, entertainment and recreation	2078	2214	2027	2341	1946	93,65
all other types of services	4658	4669	4656	4841	3996	85,79

Source: calculated by the authors according to [10]

The data of table 1 show that the total number of enterprises of Ukraine was decreased by 10 % in 2014 compared to 2010. The decrease in the number of enterprises was occurred by enterprises in almost all sectors, except for such spheres: real estate, information and telecommunications, transport and warehousing.

In Fig. 1 let us consider the dynamics of changes in the number of enterprises in Ukraine in 2010 and 2014.

As it can be seen from Fig. 1 the greatest number of enterprises was in trade sector. The study of financial results at the macro level is an important component of the conditions of the macroeconomic equilibrium maintaining,

the elaboration of the specific means of influence on economic processes through the development and conduct of the particular economic policy. Such complex category as «financial results» it is impossible to read turning to the financial results achieved by one single enterprise. According to table 2 we will make an assessment of the impact of financial results on the country's economy as a whole.

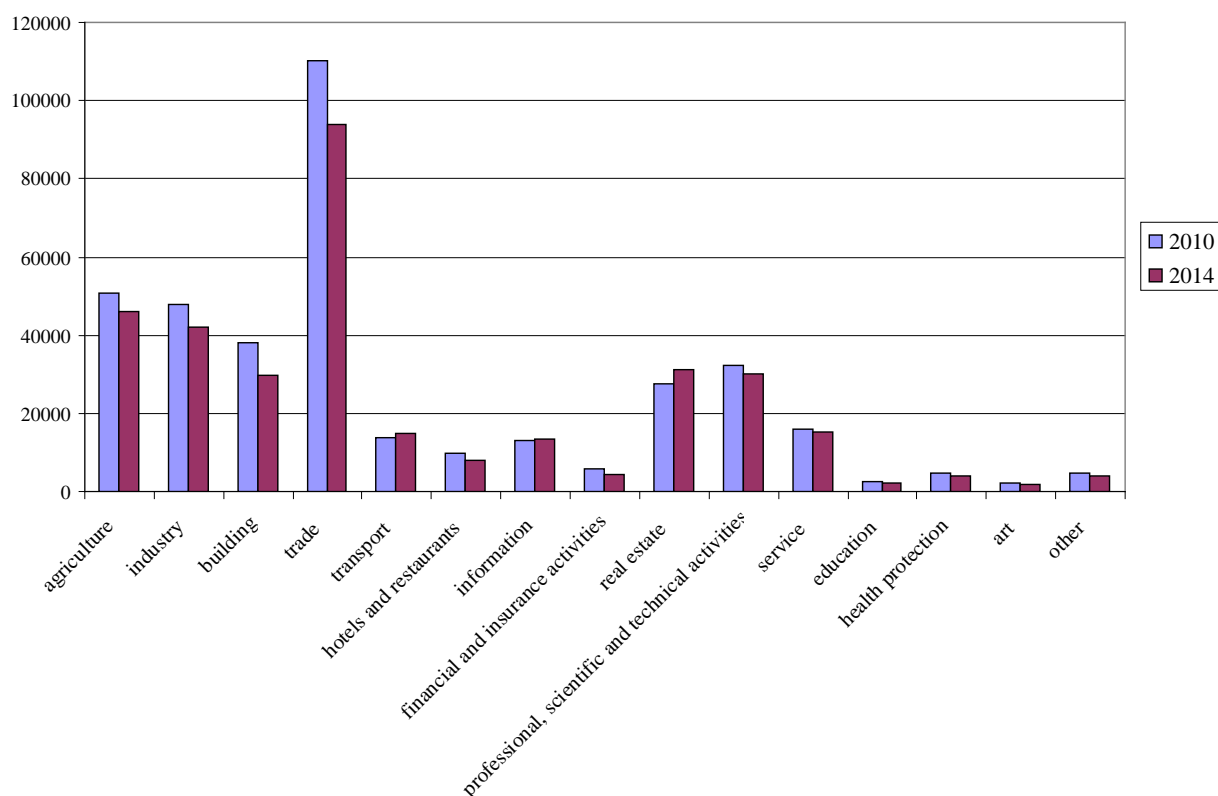


Fig. 1 Evolution of the number of Ukrainian enterprises in 2010 and 2014

Source: calculated by the authors according to [10]

The analysis of the financial results of enterprises shows an overall picture of efficiency of actions and possible expectations for the future. After the data analyzing, it's safe to say that the financial results of the state in the form of profit were formed primarily in industries, agriculture and the financial sector up to 2014. But in 2014, these sectors were unprofitable, which is directly attributable to the financial crisis and the sharp reduction in demand from the population [5].

With varying success, the contribution to the net financial result in the form of profit was done by transport and communication sectors. Under conditions of declining production and demand, the threat of bankruptcy for some companies (according to the laws of microeconomics) it will be more profitable to sell with a loss, the amount of which will be less in the case if

the company goes bankrupt and the cheap assets will be sold much cheaper, as it always happened, than the pre-crisis level. It is payed attention to financial results in agriculture. Despite the tax breaks and large subsidies, the growth rate of financial results in this area is unstable and very low.

Table 2 - Financial results of enterprises of economic activities before taxation, mln.UAH

Kind of business	Years				
	2 010	2 011	2 012	2 013	2 014
Total	58334,0	122210	101884,7	29283	-523587
agriculture	17291,8	25565,9	26992,7	15147,3	21677,4
industry	31221,1	58662,3	21353,4	13698,3	-166414
building	-4418,2	-3845,8	-71,1	-5126,6	-27288,4
wholesale and retail trade; repair of motor vehicles and motorcycles	14883,5	21591,5	9608	-6047,5	-128134,8
transport, warehousing, postal and courier activities	5058,9	8741,4	7524,9	834,3	-19703,9
temporary accommodation and catering	-548,1	-571,6	-862,5	-1270,5	-6579
information and telecommunications	4101,4	4440,7	6300,1	6817,6	-15373,9
financial and insurance activities	15627,0	12423,2	37984,3	24041,2	35960,6
operations with real estate	-6537,7	-12060,8	-8539,5	-9571,4	-105597,6
professional, scientific and technical activities	-15110,3	11167,8	-165,5	-6823,8	-98958,1
activities in the field of administrative and support services	-1578,5	-2213,2	3889,4	-1224,8	-9219,4
education	88,3	100,9	136,8	140,2	82,6
health and social care provision	9,8	-119,8	30,5	-31,9	-1111
arts, sports, entertainment and recreation	-1784,6	-1706,2	-2280,4	-1280,4	-2911,4
all other types of services	29,6	33,7	-16,4	-18,8	-16,1

Source: calculated by the authors according to [10]

One of the main indicators of economic effectiveness and its profitability is profit. The more profit, the greater opportunity for entrepreneurs and the state is in the transformation of its main part into the investment, therefore, and into a new productive capital. Just profit provides businesses the ability to investment and innovation, which is a very important growth factor. Because the main is not dilemma «growth or no growth of financial results», and what is the nature of this growth, it based on which background, how this foundation is strong and what needs to be done to ensure the sustainability of profit growth and the economy growth in general. In figure 2 we compare the dynamics of the number of Ukrainian enterprises and their financial results.

Table 3 - Businesses that made a profit, mln.UAH

Kind of business	Years							
	2 010		2 012		2 013		2 014	
	% of enterprises	mln. UAH	% of enterprises	mln. UAH	% of enterprises	mln. UAH	% of enterprises	mln. UAH
Total	59	212009	64,5	277939	65,9	234514	66,3	334517
agriculture	69,5	22306,1	78,3	33906,7	79,9	26496,5	84,2	52171
industry	58,7	68933,1	62,4	86504,1	63,3	81336,9	63,3	76253,3
building	55,3	4905,1	60,5	9139,1	62,3	5968	62,7	6295,7
trade	62,5	42655,9	66	43877,8	67,2	36528,5	66,7	34360,9
agriculture	54,6	10387,7	61,8	13946,5	63,1	9429,9	62,7	12775,3
hotels and restaurants	57,3	619,8	58,9	858,7	59,5	788,3	59,5	370,2
information	59	8168,5	63,6	11641,6	63,4	11668,3	64,8	11256,5
financial and insurance activities	58,9	38445,2	60,3	48666,4	60,6	38534,3	61,7	122137,3
real estate	49,9	4743,7	55,3	6952,6	57,5	6750,1	56,1	5281,9
professional, scientific and technical activities	57,5	8218,6	62,2	14098,9	63,4	13027,2	63,3	8873,1
service	56	1606,8	60,5	7200,7	64,3	2580,3	62,7	2546,2
education	64,3	163,1	68,1	198,2	69,9	203,7	67	214,8
health protection	60,7	406,5	62,7	416,8	64,7	525,3	64,7	377,5
art, sport	51,3	248,2	54,3	354,6	57,3	571,7	55,6	1415,8
other types of services	62,1	200,3	63,8	175,8	68,1	104,7	65,5	187,8

Source: calculated by the authors according to [10]

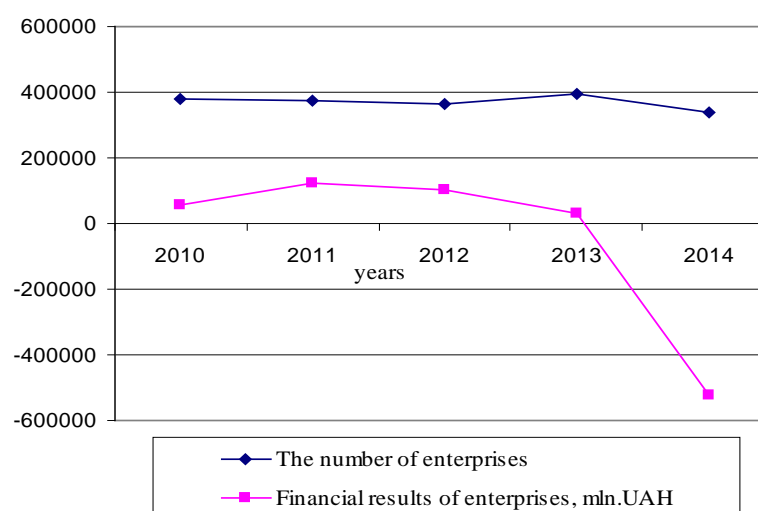


Fig. 2 Dynamics of the number of enterprises and their financial results

Source: calculated by the authors according to [10]

We can see a downward trend in the number of enterprises and a sharp decline in financial results. This fact suggests that the operating enterprises make a loss under the influence of various factors. In particular it is the

insufficient attention to the management of financial and economic security of enterprises. There are necessary components of the financial-economic security system of enterprises.

A systematic approach to the study of financial-economic security involves the study of an increasing number of links between elements of the system and the external environment objects to identify and analyze the most significant of them. One of the main problems of the system approach application to research of financial and economic security of the enterprise is the correct system specification, all significant elements identifying and the link editing the whole set of relations between them [8]. The basis for the development of a comprehensive system of financial and economic security of the enterprise as the main component of economic security should be based on a certain concept, which takes into account the following aspects:

- every enterprise is a system, which includes various connected components, to ensure proper degree of protection from possible negative impacts must be considered comprehensively;

- the content and structure of the financial-economic security system depend on the specificity and nature of the activities, the enterprise potential, markets in which the company operates, management etc.;

- the financial and economic safety system of the enterprise must be comprehensive and independent from the similar systems of business entities [3, 6].

The leading scientists distinguish the functional components of the financial-economic security: resource component, environmental component, innovative component, personnel component; security component; management component; information component.

Let's consider the resource (achievement of efficient usage of available resources) and innovative components of financial and economic safety of the Ukrainian enterprises in table 4.

Table 4 - The amount of innovative activity costs of Ukrainian enterprises, mln. UAH

Year	Total costs	Growth rate of total costs, %	Research costs	Growth rate of research costs, %	Software costs	Growth rate of software costs, %
1	2	3	4	5	6	7
2000	1760,1	-	266,2	-	1074,5	-
2001	1979,4	12,46	171,4	-35,61	1249,4	16,28
2002	3018,3	52,49	270,1	57,58	1865,6	49,32
2003	3059,8	1,37	312,9	15,85	1873,7	0,43

Continuation of Table 4

1	2	3	4	5	6	7
2004	4534,6	48,20	445,3	42,31	2717,5	45,03
2005	5751,6	26,84	612,3	37,50	3149,6	15,90
2006	6160	7,10	992,9	62,16	3489,2	10,78
2007	10821	75,67	986,4	-0,65	7441,3	113,27
2008	11994,2	10,84	1243,6	26,07	7664,8	3,00
2009	7949,9	-33,72	846,7	-31,92	4974,7	-35,10
2010	8045,5	1,20	996,4	17,68	5051,7	1,55
2011	14333,9	78,16	1079,9	8,38	10489,1	107,64
2012	11480,6	-19,91	1196,3	10,78	8051,8	-23,24
2013	9562,6	-16,71	1638,5	36,96	5546,3	-31,12
2014	7695,9	-19,52	1754,6	7,09	5115,3	-7,77

Source: calculated by the authors according to [10]

The total cost of innovation of enterprises in Ukraine in 2014 was amounted to 7695,9 million UAH, that is 19.52 % less than the previous year. According to table 4, the highest figure was in 2008 (11994,2 mln.UAH). Dynamics of the total expenditure for innovation activities of enterprises in Ukraine is shown in Fig. 4.

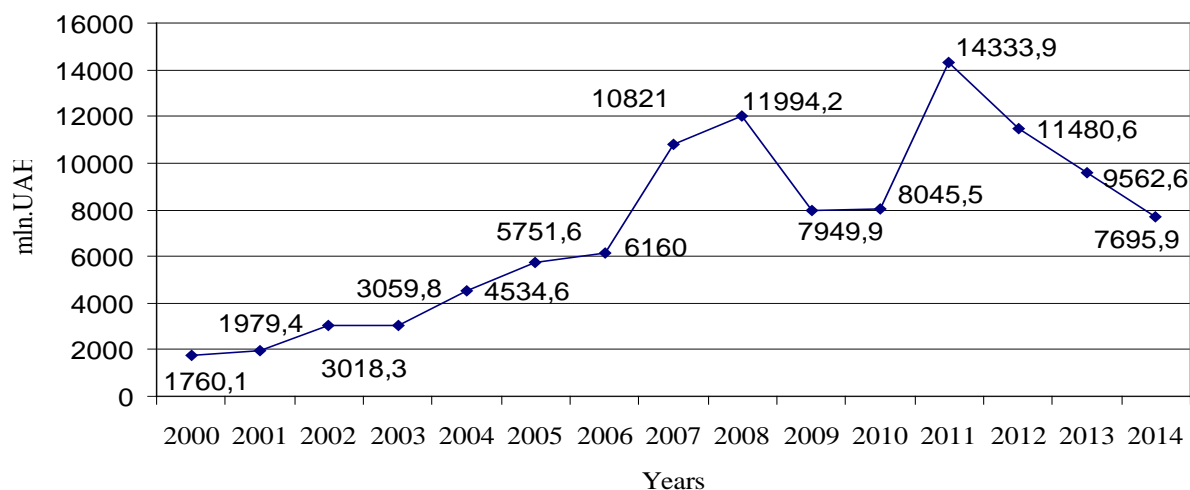


Fig. 4. Dynamics of the total costs for innovation activities of enterprises in Ukraine, mln. UAH

Source: calculated by the authors according to [10]

In Fig. 4 we can see that from 2000 to 2008 there was a gradual increase in the amount of expenses for innovative activity of enterprises of Ukraine. In 2011 it was the highest growth of the cost value and then a gradual decline, which is a negative trend.

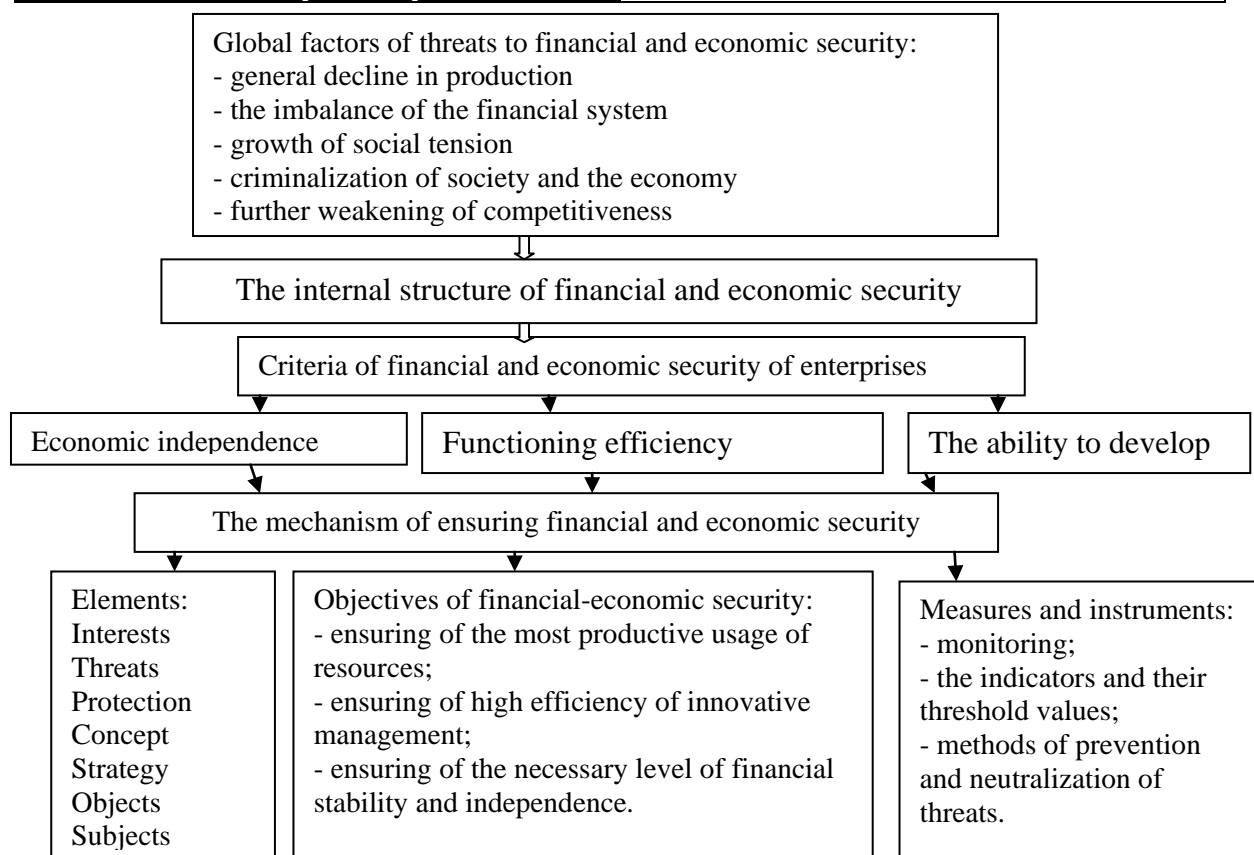


Fig. 5 Conceptual diagram of the financial-economic security system of enterprises (compiled by the authors)

Source: [1-6]

Considering our analysis of Ukrainian enterprises activity, it may be noted that the assessment of financial and economic security of enterprises is a complex process, which requires the availability of interdependent and complementary elements that can be combined by the authors in Fig.5.

The management of financial and economic security of enterprises is based on the provision of financial stability, namely: analysis of profitability and solvency. It is important the economic sustainability of enterprises, namely the analysis of efficiency of the enterprises activity. There are external threats to financial and economic security: competitors, partners, contractors. Internal threats to financial and economic security are staff, loss of intellectual property or commercial information.

Conclusions. The results of the study show the theoretical studies of financial-economic security. There are sufficient number of problems, which is partially investigated and requires in-depth study of certain issues, also for further research to improve the system of financial-economic security management of the enterprise and development of mechanism for its implementation in practical activities of enterprises. Suggestions proposed are

the following: to improve the financial-economic security management of enterprises, they contribute to the strengthening of the implementation of internal and external monitoring of the financial condition of the enterprises, provide the ability to predict the financial and economic activities of enterprises, promote enhance its effectiveness and prevent unpredictable financial situations.

REFERENCES:

1. Bondarenko O.O. Financial and economic security of an enterprise: theoretical and practical aspects /O.O. Bondarenko, V.A. Sucheckiy //Efficient economy. – 2014. – Vol. 10. [Electronic resource]. – available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3580>.
2. Cherep O. G. Financial and economic security management of enterprises in Ukraine // Bulletin of IGТУ. Series: Economic science. – 2012. – № 3 (61). – P. 328-330.
3. Economic security in the conditions of world economy globalization: [a collective monograph in 2 volumes]. - Dnepropetrovsk: «PE Drobyazko S. I.», 2014. – V. 2. – 349p.
4. Epifanov A. O. Financial security of companies and banking institutions: monograph. / A.O. Epifanov, O.L. Plastun. – Sumi, 2009. – 295 p.
5. Financial and economic security of enterprises of Ukraine: strategy and mechanisms: monograph / T.G. Vasilciev, V.I. Voloshin, O.R. Boykewich etc. [edited by T.G. Vasilciev]. – Lviv, 2012. – 386 p.
6. Ivashchenko O. V. Financial-economic security system of enterprise [Electronic resource] – available at: <http://www.sworld.com.ua/konfer28/51.pdf>
7. Kirichenko O. A. Improvement of financial security management of enterprises in the conditions of crisis / O.A. Kirichenko, I.V. Kudrya //Investments: practice and experience. – 2009. – Vol. 10. – P. 22-26.
8. Moiseenko I.P. Financial and economic security of an enterprise: textbook. /I. P. Moiseenko, O.M. Marchenko. – Lviv, 2011. – 380 p.
9. Podolchak, N. Yu. Organization and management of financial-economic security system. / N. Yu. Podolchak, V. Ya. Karkowska .-Lviv: Lviv Polytechnic Publishing house, 2014.-268c.
10. The official website of the State Statistics Committee of Ukraine. // [Electronic resource], available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

УДК 336.144.2

**МОДИФІКАЦІЯ МЕХАНІЗМІВ БЮДЖЕТНОГО ПЛАНУВАННЯ
СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ****Гвоздєй Н.І., к.е.н.***Уманський національний університет садівництва***Бержанір І.А., к.е.н.***Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини*

У статті розглянуто основні етапи та складові процесу бюджетування на підприємствах. Запропоновано порядок його проведення, що забезпечить створення оптимальної структури, залежно від напрямів та стратегії діяльності підприємства з метою довгострокового і прибуткового існування на ринку. Розкрито об'єктивну необхідність використання інструментів управлінського контролю та аналізу фінансової діяльності, одним з яких є постановка системи бюджетування. Встановлено, що між різними розробками та рекомендаціями з бюджетування існують суттєві протиріччя. Крім того, наявні методичні рекомендації не повною мірою враховують галузеву специфіку та сучасний фінансовий стан більшості сільськогосподарських підприємств, що ускладнює їх інсталяцію в реальну практику. Обґрунтовано наукові передумови та методичні підходи до впровадження бюджетування в практику управління фінансами сільськогосподарських підприємств.

Ключові слова: бюджет, бюджетування, фінансове планування, бюджетний процес, фінансові ресурси, бюджетне планування

UDC 336.144.2

**VERSIONS OF MECHANISMS OF BUDGET PLANNING AT
AGRICULTURAL ENTERPRISES****Gvozdei N., PhD in Economics***Uman National University of Horticulture***Berzhanir I., PhD in Economics***Uman State Pedagogical University named after Pavlo Tychnya*

The article considers the main stages and components of budgeting in enterprises. The way of its arranging that would provide an optimal structure is proposed depending on directions and the strategy of enterprise activities for long-term and profitable performance in the market. The objective necessity of using management control tools and analysis of financial activity, one of which is the organization of the budgeting system, are shown. It is found that there are essential contradictions between study aids and recommendations on budgeting. In addition, the existing methodical recommendations do not take full account of branch specific features and current

financial position of most agricultural enterprises which complicates their practical establishment. The scientific background and methodological approaches to budgeting implementation in practice of the financial management of agricultural enterprises are substantiated.

Keywords: budget, budgeting, financial planning, budgeting process, financial resources, budget planning.

Актуальність проблеми. Практика показує, що фінансові проблеми більшості сільськогосподарських підприємств витікають із відсутності достатніх власних фінансових ресурсів та обмеженого доступу до зовнішніх витоків їх формування. З цієї причини вони мають дуже низький запас фінансової стійкості та ліквідності, а рівень їх фінансової адаптивності не дозволяє своєчасно та ефективно реагувати на флуктації в зовнішньому фінансовому оточенні. В таких умовах без належного контролю за формуванням та раціональним використанням фінансових ресурсів вони дуже вразливі у фінансовому відношенні, легко можуть стати збитковими та перейти в стан явного банкрутства. Очевидно, що питання контролю фінансових потоків іманентні інтересам власників та функціям керівників підприємства потребують не лише перманентного моніторингу, а й аналізу. При цьому виникають і множаться можливі варіанти розвитку фінансових процесів, які потребують постійної та оперативної оцінки й вибору однієї з існуючих альтернатив. Об'єктивно це приводить до необхідності використання інструментів управлінського контролю та аналізу фінансової діяльності, одним з яких є постановка системи бюджетування.

Аналіз останніх наукових досліджень. Ми виходимо з того, що різні аспекти цієї проблеми знаходиться в центрі уваги відомих вчених-аграрників, зокрема, В. Білика, В. Борисової, О. Гудзь, М. Дем'яненка, П. Лайка, Б. Пасхавера, П. Саблука, В. Савчука, П. Стецюка, В. Чупіса, О. Ульянченко та інших.

Узагальнюючи результати їх досліджень, варто відмітити наступне.

Технологія бюджетування не досить глибоко поширена в силу трьох основних причин. *«Перша.* Тривале упереджене ставлення до планування як до атрибута централізованої економіки. *Друга.* Неадекватний сучасним економічним умовам рівень методичного, інформаційного та кадрового забезпечення виробничо-фінансового планування. *Третя.* Відсутність галузевих науково обґрунтованих ресурсних нормативів»[1].

Крім того, обмежуючими чинниками впровадження цієї нової форми фінансового планування виступають низка концептуальних, методологічних, управлінських та фінансових проблем, самостійне вирішення яких для багатьох підприємств представляє певні складнощі [2,с.108-112]. Розв'язання означеного кола питань потребує розгляду як суто практичних, так і теоретичних питань.

Мета роботи. Здійснення аналізу запровадження бюджетування на підприємствах України. Здійснити аналіз впливу основних етапів та складові процесу бюджетування на підприємстві, визначити порядок його проведення, створення оптимальної структури, залежно від напрямків та стратегії діяльності підприємства для забезпечення довгострокового і прибуткового існування на ринку.

Викладення основного матеріалу дослідження. Бюджетування у вузькому сенсі слова найчастіше розуміється як один із видів фінансового планування. В широкому сенсі слова бюджетування або система бюджетування трактується як організаційно-економічний комплекс спеціальних процедур, імплантованих в систему фінансового менеджменту сільськогосподарських підприємств.

За результатами проведеного аналізу та відповідних узагальнень ми пропонуємо наступне його формулювання: бюджетування – це комплекс заходів, що базується на стратегічних цілях та тактичних завданнях підприємства, які включають планування величини та структури активів і пасивів, руху грошових коштів, доходів і витрат, показників фінансової адаптивності по сільськогосподарському підприємству в цілому, його структурних підрозділах, напрямках діяльності, окремих проектах і програмах, а також контроль і аналіз виконання цих планів.

Створення дієвої системи бюджетування пройшло всі етапи трансформування від слабо затребуваної технології управління в злободенну потребу організації ефективної фінансової роботи сільськогосподарських підприємств. Процеси бюджетування нині поширюються не лише на виробничу сферу, а й на всю їх господарську діяльність. Практичні запити сільськогосподарського виробництва стимулювали науковий творчий пошук. Результатом його стала розробка значної кількості наукових положень та практичних рекомендацій на цьому поприщі фінансового менеджменту.

Проблема полягає в тому, що досить часто між різними розробки та рекомендаціями існують суттєві протиріччя, які знижують довіру до них. Крім того, наявні методичні рекомендації не повною мірою враховують галузеву специфіку та сучасний фінансовий стан більшості сільськогосподарських підприємств, що ускладнює їх інсталяцію в реальну практику.

Комплексний підхід при фінансовому плануванні дозволяє швидко реагувати на динамічні та стохастичні зовнішні умови функціонування сільськогосподарських підприємств і управляти їх діяльністю з урахуванням таких змін, адаптуючи свою фінансову діяльність. Тому бюджетування виступає необхідною умовою вирішення проблемних питань агроформувань.

Впровадження комплексної системи бюджетування в практику фінансового управління сільськогосподарських підприємств поки що не стало масовим явищем. Така ситуація може бути пояснена тим, що це дійсно складне завдання, яке зачіпає широкий круг організаційних, методологічних, методичних, інформаційно-технічних та інших питань.

Реалізація технології бюджетування здійснюється через його основний інструмент – бюджет. Забезпечення гнучкості та маневреності цього процесу можлива за умови наявності широкого спектру різних видів бюджетів. Виявлення цього аспекту можна здійснити через класифікацію бюджетів. У спеціальній літературі зустрічається кілька десятків класифікаційних ознак, за якими деталізують бюджети. Вважаємо, що більшість з них носять пізнавальний характер. З метою практичного застосування ми провели їх селекцію при цьому враховували специфіку фінансового планування сільськогосподарських підприємств. Результати цього пошуку зображені на рис. 1.

Вважаємо, що в даній класифікації представлені всі види бюджетів за їх функціональним призначенням, які дозволяють повною мірою реалізувати весь позитивний потенціал цього інструменту в сфері управління фінансами сільськогосподарських підприємств.

Побудова цілісної системи бюджетування базується на певній методології, яка представляє сукупність сутнісних підходів до здійснення фінансового планування, що є у розпорядженні науки і практики, а також варіантів здійснення цього процесу [3].

На основі емпіричного аналізу виявлено тенденцію схильності пропонованих розроблюваних методичних рекомендацій з організації бюджетування сільськогосподарських підприємств до універсалізації його моделі, яка ґрунтується на опрацюваннях західних фахівців. Невідворотним та передбачуваним підсумком такого ставлення є недосягнення того результату, який планувалося отримати. А це веде до непродуктивних витрат ресурсів та часу на розробку та впровадження технології бюджетування у систему фінансового управління сільськогосподарських підприємств.

Ще однією істотною вадою формування системи бюджетування на підприємствах галузі є відсутність цілісної методологічної основи та системного підходу до його впровадження [4, с.109-114].

Є й інше бачення актуальної проблематики бюджетування. Так, І. Чернова виділяє три типи його проблем: 1) ідеологічні, 2) пов'язані з недосконалістю механізму його впровадження, 3) пов'язані з недосконалістю механізму його використання. Проблеми першого типу обумовлені нерозумінням ролі бюджетування в різних моделях управління, другого – недосконалістю системи управління підприємством, третього – недостатньою вивченою інструментарією управління процесом [5, с.125-129].

Очевидно, що без системного і комплексного підходу не можливо ефективно вирішення цього питання. Розуміючи це, ми здійснили узагальнення різних аспектів та складових бюджетування.

Як і будь яка управлінська система, бюджетування має свої власні об'єкти та суб'єкти. Його об'єктами виступають окремі фінансові предмети, явища та процеси. Зокрема, до таких слід віднести структуру активів та пасивів, з акцентом увагу на фінансових ресурсах та джерелах їх формування; рух грошових коштів; доходи та витрати по сільськогосподарському підприємству в цілому та його структурних підрозділах, напрямках діяльності, окремих проектах і програмах; показники фінансової адаптивності.

Найбільш зацікавленими суб'єктами системи бюджетування є власники підприємства та керівники, яким перші делегують повноваження щодо управління фінансами підприємства.



Рис. 1. Класифікація видів бюджетів
Авторська розробка

Однак безпосередня його реалізація здійснюється керівниками структурних підрозділів, що беруть участь в підготовці бюджетів; керівниками та спеціалістами функціональних служби, що відповідають за підготовку бюджетів сільськогосподарського підприємства в цілому. Вони теж виступають суб'єктами бюджетного процесу. Крім того, ними можуть бути елементи фінансової структури, які формують бюджети центрів відповідальності.

Технологічний аспект бюджетування пов'язаний з виділенням кількох його рівнів, кожен з яких виконує свої задачі, що забезпечують функціонування всієї системи.

На першому рівні системи бюджетування знаходиться його робочий орган. Як правило, в такий якості розглядають бюджетний комітет. Ідея комітету полягає в об'єднанні зусиль власників та керівників і спеціалістів підприємства в рамках певної формальної структури, тобто створення умов для їх безпосередньої участі у процесі бюджетного планування. Вважаємо, що для більшості сільськогосподарських підприємств, з огляду на масштаби їх фінансової діяльності, створювати бюджетний комітет не доцільно. Його повноваження може виконувати плановий відділ, який функціонує в структурі управління практично кожного підприємства.

У завдання робочого органу входять організація контролю за функціонуванням системи бюджетування, виконанням положень і вимог локальних нормативних актів з бюджетування, а також бюджетних регламентів. Крім того, він створює та коригує фінансову структуру, здійснює загальне керівництво бюджетуванням та ухвалення відповідних рішень у цій сфері фінансового менеджменту.

Основними функціями у сфері бюджетування, які покладаються на робочий орган, є: перманентний моніторинг та контроль за виконанням бюджетів як підприємства в цілому, так і його структурних підрозділів та функціональних служб; проведення процедур узгодження та корегування бюджетів всіх рівнів в процесі їх виконання; аналіз причин розбіжності результатів діяльності окремих структурних підрозділів із затвердженими бюджетними завданнями та нормативами; аналіз результатів виконання бюджетів та виявлення резервів підвищення результативності бюджетного процесу; розгляд та прийняття до виконання рекомендацій функціональних служб і структурних

підрозділів щодо потенціальних можливостей покращення фінансового стану підприємства та результатів його діяльності.

До суб'єктів другого рівня бюджетування відносяться структурні підрозділи, які відповідають за підготовку бюджетів сільськогосподарського підприємства за окремими видами діяльності (рослинництво, тваринництво, садівництво, виноградарство, переробка продукції, технічне забезпечення виробництва, будівництво тощо).

На третьому рівні суб'єктів бюджетного процесу знаходяться структури сільськогосподарського підприємства, відмінні від його організаційно-функціональної структури.

Метою побудови такої структури є диференціація фінансового стану в розрізі окремих видів діяльності, що володіють самостійним ринковим потенціалом (основних напрямів спеціалізації виробничої діяльності).

Забезпечення ефективності системи бюджетного планування не можливе без дотримання певних вимог щодо використовуваних форм, в яких деталізується вся інформація про бюджетний процес, та процедурних регламентів. Серед таких, на наш погляд, необхідно виділити наступні:

- уніфікація всіх бюджетних форм, бюджетних періодів та процедур розробки, узгодження й затвердження бюджетів для всіх ієрархічних рівнів управління та видів діяльності;
- адаптація змісту та структури бюджетних документів до встановлених форм державної звітності та управлінського обліку підприємства;
- забезпечення сумісності допоміжних бюджетних документів з основними бюджетними формами;
- стабільність, незмінність процедур бюджетування і встановлених цільових норм та ресурсних нормативів впродовж всього бюджетного періоду;
- безперервність процедури складання бюджетів, що передбачає регулярний перегляд і коректування раніше розроблених бюджетів на новий період, не чекаючи завершення діючого бюджету.
- завчасне формулювання фінансових цілей всіх структурних підрозділів у вигляді цільових фінансових параметрів.

Не менш важливе значення в цьому контексті має відбір показників та ресурсних нормативів для бюджетного планування. Якісними конститутивними атрибутами таких індикаторів мають бути:

– *адекватність*, згідно з якою кожен показник або їх група зобов'язані безумовним чином оцінювати рівень досягнення поставленої мети або вирішення конкретної задачі, а також характеризувати всі їх істотні аспекти;

– *точність*, що передбачає вимірювання процесу чи результату з погрішністю, яка не спотворює уявлення про наслідки виконання завдань бюджету;

– *об'єктивність*, на основі якої створюються бар'єри для маніпулювання у разі погіршення реального становища та спотворення результатів діяльності суб'єктів бюджетного планування;

– *достовірність*, що має на меті забезпечити можливість перевірки точності отриманих даних в процесі моніторингу та контролю доступними способами збору й обробки фактологічної інформації;

– *однозначність* інтерпретації вимірюваної характеристики виконання бюджетних завдань та нормативів;

– *порівнянність*, що забезпечує перманентність накопичення даних та можливість їх співставлення в різні часові періоди з показниками, на основі яких оцінюється прогрес у вирішенні бюджетних завдань;

– *своєчасність і регулярність*, що передбачає надходження звітних даних із встановленою періодичністю та з незначним часовим лагом між моментом збору інформації й терміном її використання.

Призначенням бюджетування є виконання певних функцій. Різні автори їх по-різному трактують [6; 7; 8; 9; 10]. Ми вважаємо, що серед них варто виділити три стержньові: планування, обліку та контролю.

Функція планування. Бюджетування служить основою для внутрішньогосподарського планування. Виходячи із стратегічних цілей та тактичних завдань підприємства бюджети вирішують завдання своєчасного та оптимального розподілу фінансових ресурсів, що є у його розпорядженні, між структурними підрозділами, виробництвами, програмами та проектами. Бюджети надають кількісну визначеність обраним перспективам і напрямам діяльності підприємства, а також вартісного виразу всім його витратам та результатам.

Функція обліку. Грамотно організоване бюджетування є базисом управлінського обліку. Система обліку повинна надавати інформацію та точні фінансові факти по структурних підрозділах, видах діяльності та продукції. Завдяки бюджетуванню у підприємства з'являється можливість отримувати точну інформацію, порівнювати намічені цілі з досягнутими результатами. Роль бюджетування в управлінському обліку полягає в тому, щоб відображати рух грошових коштів, фінансових ресурсів і активів в максимально зручній формі, своєчасно представляти відповідні показники фінансової діяльності у найбільш прийнятному для ухвалення управлінських рішень вигляді.

Функція контролю. Кожен бюджет містить в собі набір показників або критеріїв, які повинні використовуватися при внутрішньому економічному контролі формування фінансових результатів діяльності підприємства. Шляхом безперервного зіставлення фактичних показників з бюджетними можна оцінювати діяльність на будь-якому етапі і при необхідності внести відповідні коректування.

Ми вважаємо, що бюджетування як система має власні цілі, об'єкти, суб'єкти та принципи, які визначаються і гармонізуються із загальними цілями управління фінансами сільськогосподарських підприємств і є інструментом внутрішнього фінансового планування в єдності з функціями обліку, контролю, аналізу і регулювання, що базуються на процесі формування і виконання бюджетів .

Слід відмітити, що без системного підходу важко реалізувати весь потенціал технології бюджетування. В цьому контексті його слід розглядати як локальну систему фінансового управління, яка включає наступні елементи: фінансове планування, облік бюджетної інформації, контроль, аналіз, параметри бюджету.

Фінансовим плануванням є процес формування планових бюджетів і розрахунку планових фінансових показників, які в перспективі за умови їх виконання повинні забезпечити досягнення стратегічних цілей.

Облік бюджетної інформації реалізується через організацію бази даних, в якій зберігаються планові значення бюджетів, а також поступає інформація з автоматизованої системи і управлінських баз даних, і опціонально містяться зовнішні структуровані дані про стан фінансового ринку. Блок контролю забезпечує на різних етапах виконання бюджету відповідність фактичних бюджетних значень плановим. Блок включає попередній, поточний і подальший контроль.

Висновки. Впровадження технології бюджетування в практику управління фінансами сільськогосподарських підприємств має свою логіку та послідовність. Ми рекомендуємо здійснювати цю роботу наступним чином.

На *підготовчій стадії* власники та керівники підприємства ініціюють пошук інформації про нові інструменти управління ефективністю фінансової діяльності і формулюють завдання по впровадженню технології бюджетування.

На стадії *розробки системи бюджетування* вирішується проблема вибору постановники бюджетування з двох альтернативних можливостей: сторонні фахівці-консультанти чи власні співробітники. Далі аналізуються особливості структури підприємства, які треба врахувати в системі бюджетування. Етап бенчмаркінга включає використання конкретних технологічних прийомів бюджетування, які пройшли успішну апробацію в інших сільськогосподарських підприємствах.

На стадії *впровадження бюджетної моделі* документи, розроблені і затверджені відповідно до бюджетного регламенту, доводяться до співробітників підрозділів. На нашу думку, доцільно в перший рік апробувати бюджетну модель на окремих ЦФВ, найбільш важливих для підприємства.

Стадія *функціонування і коректування* бюджетування має циклічну форму. Складаються і виконуються поточні бюджети на черговий часовий період. Досвід бюджетування накопичується в процесі виконання і аналізу бюджетів, використовується при складанні їх на майбутні часові періоди.

Таким чином, обґрунтовані нами наукові передумови та методичні підходи до організації процесу бюджетування сільськогосподарських підприємств формують нові базисні постулати теорії фінансового планування, використання яких дозволяє повною мірою реалізувати адаптивний потенціал цієї технології та істотно підвищити якість й результативність аналітично-планової роботи, а разом з цим і ефективність системи управління фінансами сільськогосподарських підприємств.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Спицнадель В. Н. Основы системного анализа. /СПб. : Бизнес-пресса, 2000. – 326 с.
2. Стецюк П. А. Теорія і практика фінансового планування сільськогосподарських підприємств // АгроІнКом. –2007. – № 11-12. – С. 108-112.

3. Большаков С. В. Финансы предприятий: теория и практика. / М.: Книжный мир, 2005 – 617 с.
4. Стецюк П. А. Теоретичні основи бюджетного планування сільськогосподарських підприємств // Економіка АПК. – 2007. – №5. – С.109-114.
5. Гудзь О.Є. Модернізація методичних підходів фінансового прогнозування діяльності агроформувань до умов кризових деформацій // Облік і фінанси АПК. – 2009 р. – № 3. – С.125 – 129.
6. Бочаров В. В. Коммерческое бюджетирование /СПб.: Питер, 2013.– 368 с.
7. Дронченко О. Принципы эффективного бюджетирования // Финансовый директор.–2002.–№5. [Електроний.ресурс] – Режим доступу: <http://www.fd.rud.ru/article/1338.html>.
8. Тищенко Л.Д., Михайлов А.Н. Финансово-экономический анализ и прогнозирование: Учеб. Пособие для вузов. – Симферополь: Таврида, 2004. – 280 с.
9. Фомин П. А. КИС-бюджетирование – теория и практика производственно-финансового планирования и анализа. / [Електроний.ресурс] – Режим доступу: <http://budgeted.front.ru>.
10. Чупіс А. В. Оцінка, аналіз, планування фінансового становища підприємства. / Суми : Довкілля, 2001. – 404 с.

REFERENCES:

1. Spitsnadel, V.N. 2000. Fundamentals of Systems Analysis. St. Petersburg: Business press.
2. Stetsiuk, P.A. 2007. Theory and practice of financial planning of agricultural enterprises. AgroInKom, 11-12: 108-112.
3. Bolshakov, S.V. 2005. Enterprise finances: Theory and Practice. Moscow: Book world.
4. Stetsiuk, P.A. 2007. Theoretical basis of budget planning of agricultural enterprises. AIC Economy, 5: 109-114.
5. Gudz, O.Y. 2009. Modernization of methodological approaches of financial forecasting of agricultural enterprises before crisis conditions. AIC Accounting and Finances, 3: 125-129.
6. Bocharov, V.V. 2013. Commercial budgeting. St. Petersburg: Peter.
7. Dronchenko, O. 2002. The principles of effective budgeting. Financial director, 5. [The Internet]. Access: <http://www.fd.rud.ru/article/1338.html>.
8. Tishchenko, L.D., Mikhailov, A.N. 2004. The financial and economic analysis and forecasting: Manual for high schools. Simferopol: Tavrida.
9. Fomin, P.A. CIS-budgeting – the theory and practice of production and financial planning and analysis. [The Internet]. Access: <http://budgeted.front.ru>.
10. Chupis, A.V. 2001. Assessment, analysis and planning of the financial position of the company. Sumy: Environment.

УДК 339.138+339.13.021+330.341.1

**НАУКОВО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ РОЗРОБЛЕННЯ
МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ СТАРТАП-ПРОЕКТІВ НА
ПРОМИСЛОВОМУ РИНКУ****Кофанов О. Є.****Зозульов О. В., к.е.н.***Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»*

Сьогодні в Україні спостерігається поступовий розвиток засобів та інструментів, що сприяють інноваційній підприємницькій діяльності. Про це свідчить поява стартап інкубаторів, акселераторів, шкіл, а також технопарків та різноманітних стартап платформ. Всі вони потребують маркетингового забезпечення. Таким чином, мета даного дослідження полягає в уточненні теоретичного підґрунтя маркетингу стартап-проектів та формуванні структурно-логічної схеми реалізації стартапів на промисловому ринку. В результаті дослідження встановлено, що фахівці та вчені пропонують різні підходи до розроблення стартап-проектів. Окрім того, більшість існуючих підходів не враховує особливостей промислового ринку. Під час проведення досліджень було уточнено, що теоретичне підґрунтя маркетингу стартап-проектів на промисловому ринку забезпечується поєднанням таких ключових елементів: промислового маркетингу, маркетингу малих підприємств та маркетингу високоризикових проектів (маркетингу венчурної індустрії). Авторами було сформовано структурно-логічну схему реалізації стартап-проектів на промисловому ринку, яка складається з таких основних етапів: генерація ідеї, маркетинговий аналіз стартап-проекту, планування стартап-проекту, фінансово-економічний аналіз та оцінка ризиків, комерціалізація стартап-проекту, організація стартап-проекту та аналіз ефективності його реалізації, заходи з масштабування бізнесу. Визначено, що в межах усього процесу розроблення стартап-проекту можливе повернення до попереднього етапу чи підетапу з метою його удосконалення.

Ключові слова: стартап, маркетингова стратегія, венчурна індустрія, технологічний аудит, мінімально життєздатний продукт, MVP, промисловий маркетинг

УДК 339.138+339.13.021+330.341.1

**SCIENTIFIC AND METHODOLOGICAL PRINCIPLES OF THE
MARKETING STRATEGY DEVELOPMENT OF STARTUPS IN THE
INDUSTRIAL MARKET****Zozul`ov O., PhD in Economics****Kofanov O.***National Technical University of Ukraine «Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute»*

A gradual development of various tools that promote innovative entrepreneurship can be seen in Ukraine today. Startup incubators, accelerators, schools and various startup

© Кофанов О. Є., Зозульов О. В., к.е.н., 2016

platforms appear in Ukraine and all of them need marketing instruments. Thus, the purpose of this research is to specify the theoretical foundations of the startup marketing and to form the scheme of the startup development in the industrial market. It was found that experts and scientists offer various approaches to the startup development process. In addition, most of the existing approaches do not take into account peculiarities of the industrial market. During the research, it was determined that theoretical foundations of the startup marketing in the industrial market are represented by the combination of the industrial marketing, small business marketing, and marketing of the high-risk projects (venture industry marketing). The scheme of the startup development in the industrial market was formed. It includes the following key steps: idea generation, marketing analysis of the startup, planning of the startup, financial and economic analysis and risk assessment, commercialization of the startup, organization of the startup and analysis of the effectiveness of its development, measures for the scaling of the business. It was determined that during the entire startup development process it is possible to return to the previous steps for their improvement.

Keywords: startup, start-up, marketing strategy, venture industry, technological audit, minimum viable product, MVP, industrial marketing

Актуальність проблеми. Сьогодні в Україні спостерігається поступовий розвиток засобів та інструментів, що сприяють інноваційній підприємницькій діяльності. Про це свідчить поява стартап інкубаторів, акселераторів, шкіл, а також технопарків та різноманітних стартап платформ. Всі вони потребують маркетингового забезпечення. Отже, актуальність дослідження зумовлена тим, що ключовим елементом діяльності будь-якого підприємства є чітко розроблена маркетингова стратегія. У свою чергу, для розроблення маркетингової стратегії необхідно розуміти теоретичне підґрунтя маркетингу стартап-проектів на промисловому ринку.

Аналіз останніх наукових досліджень. Вивченню особливостей промислового маркетингу присвячено роботи Зозульова О. В., Ковальова А. І., Мінетта С., Оснача О. Ф., П'янової Н. В., Святненко В. Ю., Семенової Е. Е., Старостіної А. О., Уебстера Ф. та інших. У свою чергу, аналізу особливостей стартап-проектів присвячено публікації Бейгул К. М., Бланка С., Ванічевої Е. А., Грехема П., Дорфа Б., Євсейчева А., Легенчука С. Ф., Мастерса Б., Нікіфорової С. В., Пилипчука Г. В., Пономарьова Д., Ріса Е., Романса Е., Ситник Н. І., Тена В. С., Тіля П. та інших авторів. Було встановлено, що вчені, фахівці та навіть венчурні

інвестори пропонують своє бачення щодо процесу розроблення стартап-проектів, однак єдиного підходу сьогодні не існує. До того ж, більшість підходів не враховує особливостей промислового ринку, що зумовлює необхідність проведення подальших досліджень.

Мета роботи полягає в уточненні теоретичного підґрунтя маркетингу стартап-проектів та формуванні структурно-логічної схеми реалізації стартапів на промисловому ринку.

Викладення основного матеріалу дослідження. В результаті проведених досліджень, зокрема аналізу літературних джерел та досвіду зарубіжних й вітчизняних стартапів, було зроблено висновок, що теоретичне підґрунтя маркетингу стартап-проектів на промисловому ринку поєднує три ключові складові – промисловий маркетинг, маркетинг малих підприємств та маркетинг високоризикових проектів (маркетинг венчурної індустрії) (рис. 1). На рис. 1 також наведено особливості кожного компоненту, визначені на основі власного досвіду та аналізу джерел [3, 7, 9–18, 20].

Уточнення теоретичного підґрунтя маркетингу стартапів дало можливість сформулювати структурно-логічну схему реалізації стартап-проектів на промисловому ринку (рис. 2) із врахуванням досвіду маркетингологів та фахівців стартап індустрії, зокрема [19]. З метою економії часу, фінансових та інших ресурсів під час створення стартапу у запропонованій нами схемі впроваджено підхід Е. Ріса та його однодумців [1, 4, 5] – lean-методологію «економічного стартапу», яка передбачає певну циклічність та постійне тестування гіпотез у процесі роботи над проектом.

У структурно-логічній схемі на рис. 2 використано наступні скорочення та умовні позначення: ГНП – гіпотеза не підтвердилась; ГП – гіпотеза підтвердилась; MVP – мінімально життєздатний продукт; блоки суцільною лінією – основні блоки; блоки пунктиром – складові суцільних блоків; лінії та стрілки суцільною лінією – вказують напрямок від етапу А до етапу Б; лінії та стрілки пунктиром – повернення до будь-якого з попередніх етапів, максимально до того, на який вказує стрілка.

Першим ключовим етапом розробленої структурно-логічної схеми є генерація ідеї декількома сучасними методами, а саме методом мозкового штурму, шести капелюхів, синектики, ментальних карт, фокальних об'єктів, непрямих стратегій, пастки для ідей,

морфологічного аналізу, методом Делфі та методом SCAMPER [2]. Після цього проводиться попередній маркетинговий аналіз та висувається ряд гіпотез.



Рис. 1. Теоретичне підґрунтя маркетингу стартап-проектів на промисловому ринку

Джерело: власна розробка авторів

Згідно з lean-методологією, для швидкої перевірки гіпотез використовується модель «канвас», за допомогою якої попередньо визначаються споживчі сегменти, ціннісні пропозиції, канали збуту, взаємовідносини з клієнтами, потоки надходження доходів, ключові ресурси, ключові види діяльності, ключові партнери та структура витрат [5]. Далі проводиться тестування «канвасу» та ідеї шляхом звернення до потенційних споживачів.

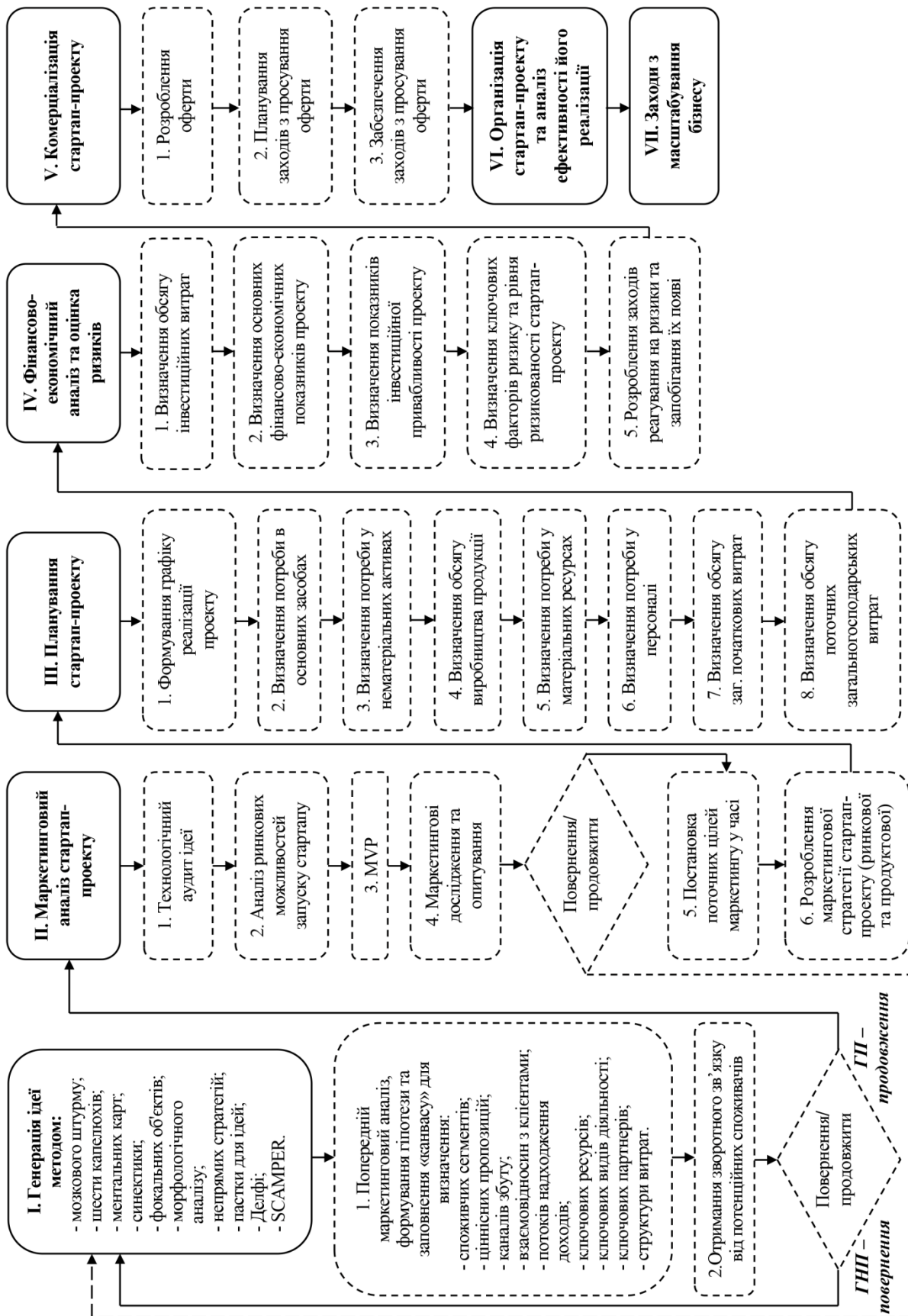


Рис. 2 Структурно-логічна схема реалізації стартап-проекту на промисловому ринку

Джерело: власна розробка авторів

На основі отриманого від них зворотного зв'язку приймається рішення про продовження розроблення стартап-проекту або про повернення до етапу генерації ідеї та її корекція, після чого стадії повторюються. Такий цикл може здійснюватися багато разів, доки задуманий продукт не почне задовольняти потреби споживачів. Це дає можливість економити час, гроші та ресурси.

Коли прийнято рішення про продовження розроблення стартап-проекту, відбувається перехід до другого ключового етапу – маркетингового аналізу стартап-проекту. На даному етапі першим підетапом є технологічний аудит. Якщо проект остаточно визнано здійсненним, на другому підетапі відбувається аналіз ринкових можливостей запуску стартап-проекту. Спочатку здійснюється детальний аналіз попиту, потім визначаються потенційні групи клієнтів, їх характеристики та формується орієнтовний перелік вимог до товару для кожної групи.

Наступним кроком проводиться аналіз ринкового середовища, тобто з'ясовуються фактори, що сприяють або перешкоджають ринковому впровадженню стартап-проекту. Далі здійснюється аналіз пропозиції, визначаються загальні риси конкуренції на ринку та найбільш небезпечні конкуренти, а також фактори конкурентоспроможності. Після цього виконується SWOT-аналіз та розробляються альтернативи ринкової поведінки. За умови успішного завершення другого підетапу на третьому відбувається розробка MVP. На промисловому ринку MVP може бути представлений навіть комп'ютерною моделлю продукту чи симуляцією інноваційного процесу із використанням такого програмного забезпечення, як AutoCAD та SolidWorks.

На четвертому підетапі виконуються маркетингові дослідження та здійснюється опитування потенційних споживачів з метою одержання зворотного зв'язку щодо MVP. Якщо гіпотеза підтверджується, тобто реакція на MVP є позитивною, відбувається продовження розроблення стартап-проекту. Якщо ні, на основі зворотного зв'язку від потенційних споживачів приймається рішення про повернення до одного з попередніх етапів чи підетапів структурно-логічної схеми – аж до етапу генерації ідеї. П'ятим підетапом є постановка поточних цілей

маркетингу стартап-проекту в часі, а шостим – розроблення маркетингової стратегії стартап-проекту (ринкової та продуктової).

Третім ключовим етапом є планування стартап-проекту, під час якого доводиться можливість ефективного організаційного та ресурсного забезпечення стартапу та висуваються організаційні рішення щодо його ефективної реалізації. На першому підетапі складається графік реалізації проекту, на другому – визначається потреба в основних засобах, необхідних для реалізації стартапу та шляхи використання цих засобів. На третьому підетапі з'ясовуються потреби у нематеріальних активах та обсяги витрат на їх залучення; на четвертому – обсяг виробництва продукції, а на п'ятому – потреби у матеріальних ресурсах та обсяг витрат на забезпечення ними стартап-проекту.

На шостому підетапі характеризуються потреби у персоналі та обсяг витрат на його залучення. При цьому слід враховувати підхід П. Тіля та Б. Мастера [8], відповідно до якого для того, щоб стартап-проект розвивався, необхідно працювати разом з іншими людьми, але, щоб досягти успіху, їх кількість повинна бути невеликою. У свою чергу, на сьомому підетапі розраховується обсяг загальних початкових витрат, а на восьмому – обсяг необхідних для реалізації проекту поточних загальногосподарських витрат.

На четвертому ключовому етапі проводиться фінансово-економічний аналіз та оцінка ризиків стартап-проекту для характеристики його фінансово-економічної ефективності та інвестиційної привабливості, а також найбільш загрозливих та вірогідних ризиків й заходів запобігання ним. Отже, на першому підетапі визначається обсяг інвестиційних витрат для реалізації стартап-проекту, на другому – його основні фінансово-економічні показники, такі як повна собівартість одиниці продукції, виручка від реалізації продукції та чистий прибуток, а також рівень прибутковості стартап-проекту. На третьому підетапі з'ясовуються показники інвестиційної привабливості, такі як рівень беззбитковості, запас фінансової міцності, рентабельність продаж, період окупності та рентабельність інвестицій; на четвертому підетапі – ключові фактори ризику та рівень ризикованості стартап-проекту.

Відповідно до теоретичного підґрунтя (рис. 1), маркетинг стартапів має багато спільного з маркетингом венчурної індустрії, тому тут чинять

вплив такі ключові фактори ризиків, як занадто великі припущення щодо перспективності інновацій, наявність внутрішньо-корпоративних напружень, пов'язаних із впровадженням нового, недостатній ступінь розрізнення нової розробки серед інших товарів, ризик появи несподіваних технічних проблем, лавиноподібне зростання витрат на інноваційний проект тощо [20]. У свою чергу, на п'ятому підетапі проводиться розробка заходів для адекватного реагування на ризики та запобігання їх появи.

П'ятим ключовим етапом є комерціалізація стартап-проекту, в межах якої на першому підетапі проводиться розроблення оферти, тобто формується зміст пропозиції для потенційного інвестора у довільній формі. Спочатку визначається група потенційних цільових інвесторів та їх бізнес-інтереси, на основі чого виявляються ключові характеристики стартап-проекту, які необхідно відобразити в оферті.

Другим підетапом є планування заходів з просування оферти, в межах якого визначаються комунікаційні інструменти та обираються заходи з просування оферти. Третім підетапом є забезпечення заходів з просування оферти, що передбачає планування необхідних ресурсів та визначення виконавців для кожного заходу. Ці заходи фактично є програмою дій для запуску ринкової реалізації проекту.

На шостому ключовому етапі відбувається організація стартап-проекту та аналіз ефективності його реалізації. У свою чергу, сьомий ключовий етап присвячено заходам з масштабування бізнесу. Окрім того, в межах усього процесу розроблення стартап-проекту можливе повернення до попереднього етапу чи підетапу з метою його удосконалення. Відповідно до [6], індикаторами того, що необхідно повернутися до одного з попередніх етапів, є наступні критерії: стартап-проект не вирішує проблему споживачів; стартап-проекту не вдається залучити потрібних споживачів; стратегія залучення або утримання споживачів не надає достатніх рівнів зростання проекту; споживачі не готові платити стартапу; виробництво продукту обходиться стартап-проекту занадто дорого.

Висновки. Отже, під час проведення досліджень уточнено теоретичне підґрунтя маркетингу стартап-проектів, сформовано структурно-логічну схему їх реалізації на промисловому ринку.

З'ясовано, що теоретичне підґрунтя поєднує промисловий маркетинг, маркетинг малих підприємств та маркетинг високоризикових проектів.

У роботі розроблено структурно-логічну схему реалізації стартап-проектів на промисловому ринку, яка складається з наступних основних етапів: генерації ідеї, маркетингового аналізу стартап-проекту, планування стартап-проекту, фінансово-економічного аналізу та оцінки ризиків, комерціалізації стартап-проекту, організації стартап-проекту та аналізу ефективності його реалізації, а також заходів з масштабування бізнесу. Планується продовжити дослідження даного питання.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Blank S. The startup owner's manual: The step-by-step guide for building a great company / S. Blank, B. Dorf. – Pescadero, CA : K & S Ranch, 2012. – 571 p.
2. Executive [Електронний ресурс] : [Сайт]. – Режим доступу : <http://www.executive.ru/quorums/229-metody-generirovaniya-novyh-idey>. – Назва з екрана.
3. MY-MARKET исследовательская компания [Електронний ресурс] : [Сайт]. – Режим доступу : http://www.my-market.ru/market__185.html. – Назва з екрана.
4. Ries E. The lean startup : How today's entrepreneurs use continuous innovation to create radically successful businesses / Eric Ries. – New York, NY : Crown Business, 2011. – 296 p.
5. Stfalcon [Електронний ресурс] : [Сайт]. – Режим доступу : <https://stfalcon.com/ru/blog/post/planning-lean-startup-development-quickly>. – Назва з екрана.
6. Stfalcon [Електронний ресурс] : [Сайт]. – Режим доступу : <https://stfalcon.com/ru/blog/post/when-to-pivot-your-startup>. – Назва з екрана.
7. Studme [Електронний ресурс] : [Сайт]. – Режим доступу : http://studme.org/17310524/marketing/spetsifika_marketinga_malogo_biznesa. – Назва з екрана.
8. Thiel P. Zero to one : Notes on startups, or how to build the future / P. Thiel, B. Masters. – New York, NY : Crown Business, 2014. – 210 p.
9. Бебрис А. О. Примеры успешной реализации стратегии в венчурном бизнесе / А. О. Бебрис // Инновации в науке. – 2013. – № 26. – С. 139–143.
10. Гурьянова И. А. Венчурный бизнес и университеты: опыт анализа иностранных исследований / И. А. Гурьянова, О. Б. Зильберштейн // Мир (Модернизация. Инновации. Развитие). – 2012. – №12. – С. 84–87.
11. Зозулев А. В. Промышленный маркетинг : рыночная стратегия / А. В. Зозулев. – К. : Центр учебной литературы, 2010. – 576 с.

12. Іванюта С. В. Проблеми та перспективи формування ефективної венчурної індустрії в регіонах України / С. В. Іванюта // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2013. – т. 2. – № 1. – С. 306–309.
13. Кизим А. А. Маркетинг и логистика в контексте развития предприятий малого бизнеса / А. А. Кизим, Т. Б. Филичкина // Наука и образование: хозяйство и экономика; предпринимательство; право и управление. – 2014. – № 1 (44). – С. 20–29.
14. Ковалев А. И. Промышленный маркетинг (ч. I) / А. И. Ковалев. – М. : ООО Фирма «Благовест-В», 2002. – 304 с.
15. Ковалев А. И. Промышленный маркетинг (ч. II) / А. И. Ковалев. – М. : ООО Фирма «Благовест-В», 2002. – 312 с.
16. Костюченко В. М. Концептуальні засади розвитку венчурного бізнесу в контексті забезпечення економічного суверенітету України / В. М. Костюченко // Вісник Житомирського державного технологічного ун-ту. Сер. : Економічні науки. – 2012. – т. 61. – № 3. – С. 316–320.
17. Краус К. М. Управління маркетингом малих торговельних підприємств : монографія / К. М. Краус. – К. : Центр учбової літератури, 2015. – 226 с.
18. Минетт С. Промышленный маркетинг : Принципиально новый подход к решению маркетинговых задач / С. Минетт. – М.-СПб.-К. : Издательский дом «Вильямс», 2003. – 208 с.
19. Розроблення стартап-проекту : методичні рекомендації до виконання розділу магістерських дисертацій для студентів інженерних спеціальностей [Електронний ресурс] / За заг. ред. О. А. Гавриша. – К. : НТУУ «КПІ», 2016. – 28 с.
20. Хаустова Т. В. Оценимы будете... Об оценке рисков венчурного бизнеса / Т. В. Хаустова // Креативная экономика. – 2010. – № 12. – С. 22–27.

УДК 657:005.21

**ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ
РЕЗЕРВАМИ ЯК ДЖЕРЕЛАМИ ПОКРИТТЯ РИЗИКІВ****Крутова А.С., д.е.н.****Тарасова Т.О., к.е.н.***Харківський державний університет харчування та торгівлі*

Наукова правомірність запропонованого підходу до управління резервами як джерелами покриття ризиків заснована на наступних пропозиціях. Доведено, що формування резервів є наслідком дії одного з основних принципів бухгалтерського обліку – припущення безперервності діяльності, якій отримав подальше визнання в концепції сталого розвитку. Обґрунтовано, що резерви доцільно розглядати як джерело компенсації несприятливих наслідків ризиків фінансово-господарської діяльності з метою забезпечення сталого розвитку бізнес-одиниці, відрахування на формування яких є витратами, момент визнання і здійснення яких не збігається у часі. Запропоновано модель просторово-часового континуума, яка дозволяє розпізнавати ризики бізнес-одиниці за етапами превентивних, реактивних й адаптаційно-стабілізаційних управлінських дій технології non-stop управління, спрямованих на мінімізацію ризиків через ресурс резервування. Запропоновано методика формування резервної системи суб'єкта господарювання, яка на основі виокремлення наслідків господарської події, дозволяє формувати обліково-аналітичне забезпечення за об'єктами резервування – активами, капіталом та зобов'язаннями.

Ключові слова: обліково-аналітичне забезпечення, резерви, господарська подія, сталий розвиток, безперервність діяльності, ризик

UDC 657:005.21

**ACCOUNTING-ANALYTICAL PROVISION OF MANAGEMENT OF
RESERVES AS A SOURCE COVERAGE OF RISK****Krutova A., Dr.of Econ.Sc.****Tarasova T., PhD in Economics***Kharkiv State University of Food Technology and Trade*

Scientific appropriateness of the offered approach to the reserve management as the sources of risks covering is based on the following suggestions. It has been proved that the reserves' formation is the consequence of one of the most fundamental principle of accounting – assumption of action continuity, which got further recognition in the state development conception. It has also been substantiate that the reserves are worth studying as a source of compensation of unpleasant risks consequences of financial and economical activity with the aim of ensuring of business-unit state development, where the allocation on its formation is the outlay, moment of recognition and their

© Крутова А.С., д.е.н., Тарасова Т.О., к.е.н., 2016

realization does not contemporize. The model of spatial and time continuum is offered, which allows finding out business-unit's risks according to the stages of preventive, reactive, adaptation and stabilization and managerial actions of non-stop management technology, which are directed to the risks' minimization through the reservation source. The methodic of reserved system of managing subject is offered which, on basis of consequences accentuation of economical event, allow forming the account and analytic ensuring as for the reserve objects with the help of assets, capital and responsibilities.

Keywords: account and analytic ensuring, reserves, economic event, state development, continuity of activity, risk.

Актуальність проблеми. В умовах перманентних соціо-еколого-економічних змін бізнес-середовища, обумовлених посиленням глобалізаційних процесів у світовій економіці, вітчизняні підприємства постали перед проблемою пошуку механізмів забезпечення сталого розвитку. Як свідчить світовий досвід, єдиним дієвим засобом захисту від впливів та невизначеності зовнішнього та внутрішнього середовища є створення ефективної системи резервів, які здатні протидіяти негативним факторам, нейтралізувати та компенсувати їх ймовірні наслідки. У зв'язку з цим особливої актуальності набуває проблема формування обліково-аналітичного забезпечення, яке відповідатиме потребам саме управління резервами суб'єкта господарювання та дозволить керівництву підприємств приймати ефективні управлінські рішення стратегічного характеру.

Аналіз останніх наукових досліджень. Слід зазначити, що поняття резервної системи підприємства є відносно новим для вітчизняних підприємств, з огляду на що спостерігається відсутність його концептуальних рамок, загальноприйнятих у науковому співтоваристві, а дослідження науковців, які зустрічаються під час вивчення спеціалізованої літератури, носять дещо фрагментарний характер та не охоплюють всі аспекти даного поняття. Зокрема в наукових працях М.М. Астахової, Н.Г. Данилової, А.О. Володина приділено увагу необхідності формування резервів у бухгалтерському обліку та принципи їх облікової оцінки. Науковцями С.Ф. Легенчуком, М.О. Неживою, О.М. Петруком проведено дослідження порядку відображення резервів у звітності підприємства. В свою чергу, в роботах І.В. Вигівської, Л.В. Гнилицької, Е.П. Боримської, І. А. Панченко, Л.Ф. Маценко, Я.В. Соколова наводяться пропозиції класифікації фактів господарського життя з невизначеними

наслідками для цілей обліку, що є значним здобутком щодо розв'язання проблеми визначення об'єктів резервування. Але, на наш погляд, жодний із дослідників не торкається проблеми формування резервів як методу захисту від ризиків, що дозволяє бізнес-одиниці забезпечувати сталий розвиток крізь призму головного постулату бухгалтерського обліку – безперервність діяльності.

Метою статті є розробка рекомендацій щодо формування резервів в системі обліково-аналітичного забезпечення як джерела компенсації ризиків господарської діяльності в умовах сталого розвитку.

Викладення основного матеріалу дослідження. Облікові новації сучасності обумовили виникнення значних багатофакторних ризиків, пов'язаних з прийняттям неадекватних управлінських рішень, які можуть формувати помилкове уявлення про здатність суб'єкта господарювання безперервно продовжувати власну діяльність. Дослідження сутності резервів ґрунтується на теоретичній моделі елементів методу бухгалтерського обліку. Синтез статистичного і динамічного підходів, що покладені в основу сучасного бухгалтерського обліку, свідчить про сприйняття резервів як регулюючих статей, що дозволяють визначати об'єкти обліку за методом нарахування, поточною ринковою вартістю, результатами переоцінки, зміною оціночних значень тощо. Основним пріоритетом дії принципу безперервності діяльності в системі бухгалтерського обліку є використання резервування, що є предметом наукових дискусій різних національних шкіл бухгалтерського обліку протягом останніх років. Внаслідок цього в економічній літературі наводяться різні точки зору визначення резервів, засновані на їх розгляді з позицій держави, регіону, окремої галузі, організації. Сутність резервів з позиції формування обліково-аналітичного забезпечення сформулював Г. Блау, який вважав, що створення резервів можливе за умов явного або неявного прийняття принципу діючого підприємства. Тобто резерви виступають певною «подушкою безпеки» у випадках непередбачуваних обставин, а саме покривати збитки стихійних лих, неочікуваних втрат від падіння курсів валют та цінних паперів тощо[1, с. 57,].

Постіндустріальне суспільство спричинило виклики, що пов'язані з усуненням наслідків підприємницьких ризиків в бізнес-середовищі. Задля забезпечення безперервного подовження діяльності кожна бізнес-одиниця вимушена постійно королювати припустимий рівень витрат

діяльності та мінімальний рівень рентабельності певних видів продукції та авансованого капіталу. Одним із головних управлінських рішень, що здатне забезпечити впровадження, постійне удосконалення і моніторинг ефективності процесу безперервності бізнесу є суцільна система резервування ресурсів [2, с. 199].

Наукове дослідження свідчить, що дефініція «резерв» (reservo (лат.) – зберігаю) в сучасній літературі досить багатогранне. Загальне трактування позиціонує резерв як страховий запас, що створюється для виконання зобов'язань у майбутньому або покриття непередбачуваних витрат. В залежності від специфічних цілей формування трактовка резервів на пряму залежить від конкретної галузі професійного знання. Згідно п. 10 МСФЗ 37 «Резерви, умовні зобов'язання та умовні активи» під резервами розуміються зобов'язання з невизначеним строком використання або невизначеною величиною. Резерви, відповідно до п. 11 МСФЗ 37, відрізняються від інших зобов'язань, наприклад від кредиторської заборгованості, наявністю невизначеності щодо термінів або розміру майбутніх витрат, необхідних для проведення розрахунків. Резерви використовуються для розрахунків за майбутніми зобов'язаннями у разі виникнення витрат. Вони характеризують невикористані можливості витрачання ресурсів в конкретних умовах діяльності при наявному рівні розвитку продуктивних сил і виробничих відносин. За таких умов резерви доцільно розглядати як джерело компенсації несприятливих наслідків ризиків фінансово-господарської діяльності з метою забезпечення сталого розвитку бізнес-єдиниці, відрахування на формування яких є витратами, момент визнання і здійснення яких не збігається у часі.

На основі системного підходу для подальшого дослідження даної проблеми необхідно довести взаємозв'язок основних принципів управління безперервністю бізнесу з концепцією сталого розвитку бізнес-єдиниці, що в подальшому дозволить розробити методіку розпізнавання ризиків і формування превентивних заходів, що забезпечують їх мінімізацію за рахунок резервування. Сучасна система управління перебуває у постійному пошуку ефективних управлінських конструкцій, які здатні підтримати та забезпечити безперервність бізнесу. Аналіз зарубіжного досвіду з використання технологій non-stop доводить, що управлінські дії в рамках планування безперервності бізнесу мають лише розпочинатися, але

не мають закінчуватися. В рамках цієї технології запроваджено й нові терміни управлінської діяльності – «аналіз впливів на бізнес» (Business Impact Analysis, BIA), «планування безперервності бізнесу» (Business Continuity Planning, BCP) і «планування відновлення» (Disaster Recovery Planning, DRP), як сьогодні є об'єктом прискіпливої уваги топ-менеджерів вітчизняних компаній.

Актуальність забезпечення безперервності бізнесу обумовлена необхідністю збереження (підвищення) стійкості і стабільності функціонування бізнес-одиниці, що стає можливим за умови формування обліково-аналітичного забезпечення управління ризиками і кризами в умовах несприятливого впливу зовнішніх і внутрішніх факторів. Тому вважаємо задля організації моніторингу попереджувальної протидії, виявлення слабких місць процесу аналізу планування та відновлення безперервності бізнесу доцільно змодельовати просторово-часовий континуум (від лат. continuum – безперервне, суцільне) у вигляді фізичної моделі, що заповнює простір рівноправним тимчасовим виміром, в якому досліджуються вплив ділових процесів (штатна ситуація або ризикова подія) на формування резервів (рис. 1).



Рис. 1. Просторово-часовий континуум процесу управління сталим розвитком на основі технології non-stop
Побудовано авторами

Моделювання просторово-часового континуума спрямоване на розпізнавання ризиків бізнес-одиниці і виявлення впливу, а також застосування превентивних, реактивних й адаптаційно-стабілізаційних інструментів технології non-stop управління, спрямованих на мінімізацію ризиків через ресурс резервування. Здатність суб'єкта господарювання нівелювати наслідки господарських подій, пов'язаних із ризиком, в процесі і після закінчення інциденту, так само як і швидкість повного відновлення безперервності діяльності, може стати основним чинником у вирішенні завдання сталого існування бізнесу.

Координата часова пов'язана з особливостями будь-яких етапів життєвого циклу, який може бути пов'язаний зі станом підготовки до процесу поглинання, реструктуризації, реалізації процесу об'єднання. Таким чином, це дозволяє здійснювати моніторинг загроз через вирішення науково-методологічного завдання обліково-аналітичного забезпечення моделювання бізнес-процесів, створення моделей запобігання загроз. Координата просторова описує будь-які ділові бізнес-процеси в розрізі елементарних операцій, що обумовлює декомпозицію причин виникнення загроз. Проте штатна ситуація спочатку вимагає превентивного управління та розробки плану дій в ризикових умовах. На думку вченого Д. В. Трошина, ситуація «превентивного удару» є результатом протидії загрозам за ранніх стадіях діагностики [3, с. 59]. Це цілком співпадає з превентивною вимогою створення резервів оптимізації збуту, запровадження інновацій, фінансових потоків, мотиваційних заходів тощо. Реактивне управління вимагає запровадження реактивної комунікації, яка спрямована на нівелюванні проблеми (ризик) завдяки зарезервованому ресурсу. Адаптивне стабілізаційне управління – це багатогранна діяльність, спрямована на зниження ризиків переривання бізнесу, зменшення втрат від негативних наслідків збоїв, відновлення бізнесу до прийняттого рівня в певній послідовності і встановлені терміни, що пов'язане з коригуванням створених резервів.

В подальшому для забезпечення сталого розвитку бізнес-одиниці вважаємо за необхідне створення єдиної резервної системи, тобто сукупності резервів, що забезпечують безперервну діяльність. Дана система повинна створюватися відповідно до умов зовнішнього середовища, особливостей діяльності. На підставі аналізу даних, можна

стверджувати, що резервна система сучасних підприємств знаходиться на початковій стадії. Про це свідчить або відсутня регламентація вітчизняної нормативної бази, спірна позиція міжнародних стандартів з обліку та звітності, а також постійне намагання наблизити механізми ведення бухгалтерського та податкового спостереження.

Розглянувши вимоги чинного законодавства щодо формування та використання резервів, М.М. Астахова деталізувала виявлені суперечності у законодавчій базі, які ускладнюють формування, використання та відображення у звітності резервів підприємства [4, с. 115]. Намагаючись виключити суперечності стосовно оцінки і визнавання резервів, Правління Ради з МСФЗ (International Accounting Standard Board) запропонувало та ввело в дію нову редакцію стандарту МСФЗ 37 «Забезпечення, умовні зобов'язання та умовні активи», згідно якої поняття «умовності» використовується для опису невизначеності рівня вигід, що пов'язані з активом (зобов'язанням). Ступінь вірогідності більш не є критерієм для визнання активу чи зобов'язання. [5]. Це доводить, що резерви як об'єкт бухгалтерського обліку має певні властивості, специфічні ознаки, механізми оцінювання, джерела формування, які вимагають доопрацювання їх групування за специфічними ознаками. Під час дослідження було встановлено, що в сучасній науці взагалі відсутній механізм систематизації класифікаційних ознак, які є суттєвими при прийнятті управлінських рішень в умовах сталого розвитку. Внаслідок неоднорідності резерви мають суттєві відмінності їх представлення у фінансовій звітності. Так, на думку М. О. Неживої резерви в системі бухгалтерського обліку доцільно розподіляти за ознакою матеріальності, а саме, на матеріальні – як сукупність запасів засобів виробництва і предметів споживання, призначених для використання за особливих обставин та фінансові – сукупність вільних грошових коштів та їх еквівалентів. На думку автора, це сприяє розробленню більш ефективних і науково обґрунтованих методів формування та використання фінансових резервів як інструменту регулювання ризиків [6, с. 272]. Інша група науковців, що переймаються проблемами облікової науки, взагалі відходить від суто бухгалтерських класифікаційних ознак і пропонує у якості класифікаційних угруповань виокремлювати наступні ознаки: обов'язковість формування, залежність формування від фінансового

результату, за строком використання, за функціональним призначенням, за напрямком пошуку з метою підвищення кінцевих результатів діяльності, за етапами процесу виробництва й управління, за етапами життєвого циклу виробу, за стадіями кругообігу руху коштів. Вважаємо, що єдиним доречним класифікаційним критерієм, що спрямований на підвищення об'єктивної оцінки вартості капіталу постійно діючого підприємства, є об'єкт резервування для компенсації несприятливих подій під час мінімізації ризиків досягнення певних фінансових результатів діяльності. Пропонується виокремлювати резерви підприємства в залежності від господарської події, яка може констатувати реальний факт господарського життя або визначає господарську операцію з невизначеними наслідками.

Встановлено, що вплив зовнішнього економічного оточення, а саме економічна ситуація, попит на продукцію, зміни ціноутворення, перманентність ринків постачання і збуту тощо, ініціюється процедура створення резервів під знецінення активів та установчих резервів – регуляторів оцінки чистих активів та капіталу. Вважаємо, що ці резерви формуються під господарські події, які є реальні і мають визначені економічні наслідки, а саме, стосовно резервів під знецінення активів їх розмір впливає на вартість відповідного активу, має постійне відображення у фінансовій звітності завдяки формуванню справедливої вартості.

Статичний підхід передбачає, що в системі бухгалтерського обліку відображаються здебільшого факти господарської діяльності, які в звітному періоді здійснилися. Однак для повноти відображення розмаїття господарських подій слід дослідити також і умовні факти господарської діяльності, що мають місце на звітну дату, і виникнення наслідків яких залежить виключно від того, відбудеться чи ні в майбутньому одна чи декілька випадкових подій. Визнання і достовірне відображення у фінансовій звітності інформації про умовні факти господарського життя на основі оцінки ймовірності втрати економічних вигід під впливом ризику, значно знижує ризиковість рішень, що приймаються, та впливає на здатність продовження діяльності у майбутньому.

Вважаємо, що саме внутрішні фактори-правила, які визначаються загальною методологією організації бухгалтерського обліку та підприємстві, ініціюють виникнення господарських фактів з невизначеними наслідками. Але в бухгалтерській науці немає чіткого

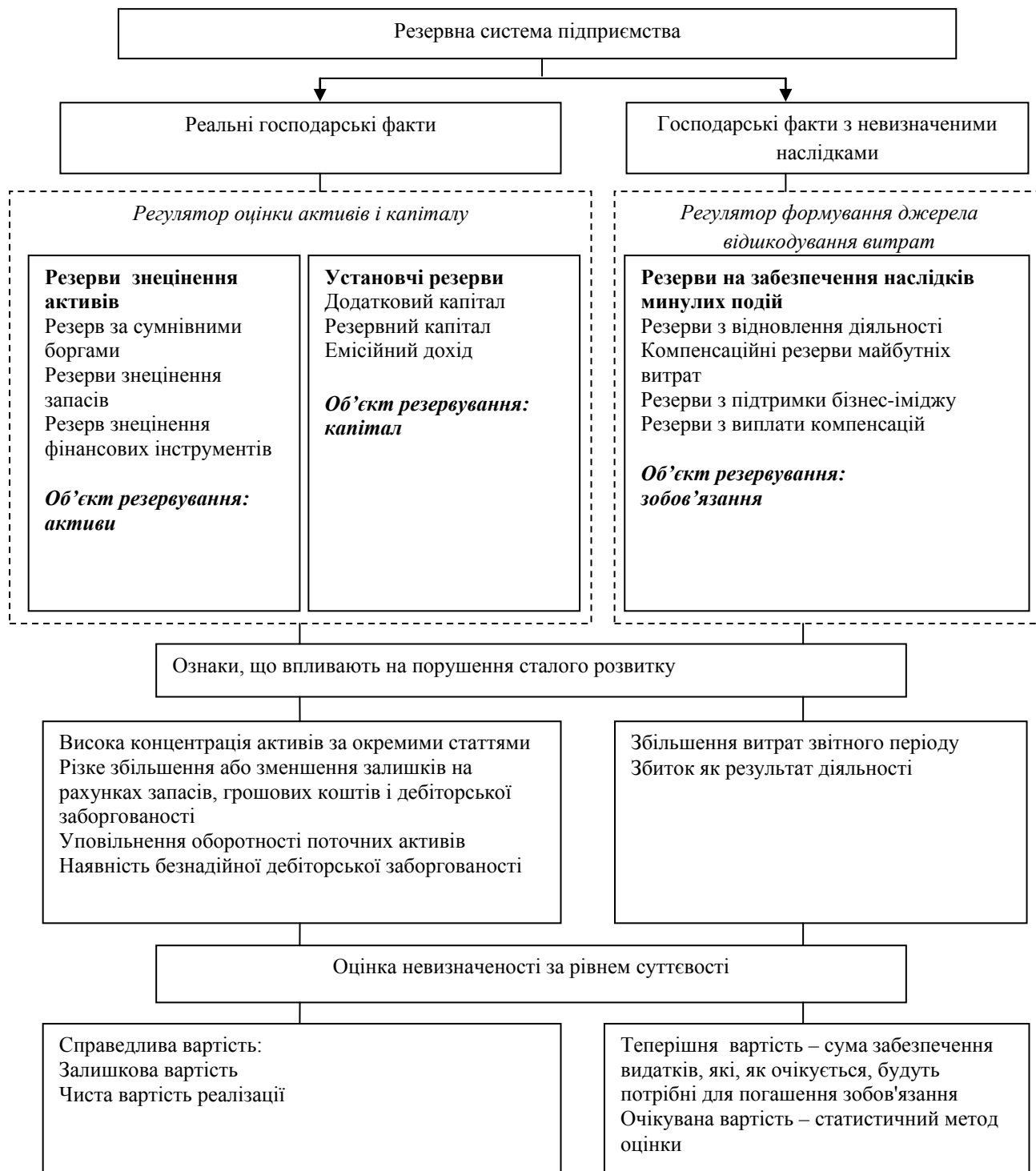
розмежування фактів господарського життя на предмет невизначеності наслідків їх настання. З реальними фактами господарського життя вже існує певна практично обґрунтована наукова позиція, а саме, це будь яка подія, яка потенційно може призвести к змінам економічного потенціалу суб'єкта господарювання. Прийнято виділяти три види фактів господарського життя: факт-стан, факт-дія, факт-подія [7, с. 48]. Реальний факт господарської діяльності – це факт відображення знаходження або вибуття реального активу і визначення, відповідно, дебіторської або кредиторської заборгованості.

Зовсім інша ситуація склалася з господарським фактами з невизначеними наслідками. Представники Житомирської наукової школи С. Ф. Легенчук, О. М. Петрук, довели, що існує дуалізм поглядів у наукових колах, а також в цілому у науці про бухгалтерський облік, зокрема, чи бухгалтерський облік починається з фактів господарського життя, чи з їх наслідків. Вчені довели, що проблемним питанням є точка ідентифікації входу в систему бухгалтерського обліку. Але вони вважають, що є господарський факт і наслідки – визначені або ж невизначені, при чому різниця лише у часі документування господарської події, коли, у першому випадку, входом в систему бухгалтерського обліку є факт господарського життя, який спочатку реєструється в первинному документі, а потім вже відображається на рахунках бухгалтерського обліку за допомогою подвійного запису. У другому випадку – входом в систему бухгалтерського обліку є невизначені факти господарського життя, – за умови, що первинний документ складається після відображення ФГЖ на рахунках бухгалтерського обліку [8]. Вважаємо, що лише за умовними фактами господарського життя існує певна невизначеність щодо строку або суми майбутніх витрат, необхідних для погашення, що і відрізняє їх від реальних фактів, які мають реальне відображення в балансі, зокрема, збільшення або зменшення активів, власного капіталу, зобов'язань. Саме про це йдеться у п. 11 МСБО 37 «Забезпечення, умовні зобов'язання та умовні активи» [5].

Досліджуючи термінологію та тотожність фактів господарського життя та ризику І. В. Вигівська пропонує називати/приймати ризик діяльності суб'єкта господарювання як умовний факт господарської діяльності лише при ймовірності реалізації його наслідків від 50 до 100

% [9]. Але ця точка зору позбавлення розуміння реального факту господарського життя, який теж може мати ознаки ризику. Л. В. Гнилицька запропонувала систематизувати всі ризики підприємницької діяльності на ризики-причини і ризики-наслідки, при чому до об'єктів ризиків-причин вона віднесла резерви майбутніх витрат і непередбачувані зобов'язання, а до об'єктів ризиків-наслідків – витрати, зобов'язання, дебіторську заборгованість та резервний капітал [10, с. 175]. На її думку, необхідно зосередитися на методах експертної оцінки, які уможливають встановлення залежності між двома видами ризиків, що виникають під час здійснення різних видів господарської діяльності, та імовірністю їх настання. Але ця думка є неточною, тому що фактично між ними немає ніякої залежності, не можна ототожнювати об'єкти, що характеризують факти господарської діяльності, щодо наслідків яких і ймовірності їх виникнення в майбутньому існує невизначеність (обумовлюють формування прогнозної інформації і її інтерпретації у фінансовій звітності), і об'єктами, що характеризують активи, зобов'язання і капітал, які є елементами безпосередньо пов'язаними з вимірюванням фінансового становища в балансі. Можна частково погодитися з вченою Л. Ф. Маценко, яка вважає, що факти господарського життя з невизначеними наслідками є суб'єктозалежними фактами, оскільки вводяться в систему обліку самим бухгалтером з метою рівномірного розподілу витрат між періодами, з метою забезпечення аналітичності облікової інформації та можливості контролю даних фактів [11, с. 77]. Але необхідно додати, що з позицій оцінки ймовірності їх виникнення в майбутньому лишається невирішеним питання невизначеності, тобто виникнення наслідків залежить від того, відбудеться або не відбудеться в майбутньому одна чи декілька невизначених подій.

Виходячи із засадницьких компетенцій ризик-менеджменту сталого розвитку, які спрямовані на ідентифікацію, класифікацію та оцінку ризику, вважаємо, що система бухгалтерського обліку є єдиним буфером, що інформаційно забезпечує управління ризиком. Відправною точкою в цієї ситуації є ідентифікація об'єктів бухгалтерського обліку, вартість яких змінюється під впливом ризикових господарських подій (рис. 2).



*Рис. 2. Формування резервної системи в умовах сталого розвитку
Побудовано авторами*

Висновки. Узагальнення різних наукових поглядів щодо економічного наповнення резервів підприємства, дозволило виділити дві групи. До складу першої групи входять економічні резерви за реальними господарськими фактами. До них можна віднести тимчасово невикористану частину наявних у організації ресурсів. Такого роду резерви створюються для можливості задоволення додаткової потреби, що виникає під впливом

певних обставин. За економічним змістом вони повинні формуватися з метою реалізації певної фінансової концепції або для страхування бізнесу. За таких обставин механізм резервування виконує такі важливі функції, як уточнення правдивої вартості майна, формування реальної величини фінансових результатів звітного періоду, опір відтоку високоліквідних коштів на виплату доходів засновникам, покриття збитків і фінансування низки витрат, на які були зарезервовані кошти.

Друга група резервів, що формуються за господарськими фактами з невизначеними наслідками об'єднує в собі невикористані можливості підвищення результативності діяльності, посилення дії чинників, які сприяють зростанню ефективності господарювання. Це резерви зростання ефективності використання коштів виробництва, робочої сили, фінансових ресурсів; обсягів виробництва; якості продукції, що випускається; віддачі від капітальних і фінансових вкладень. Такий підхід дозволяє оцінити вплив ризику відхилення майбутнього результату від очікуваного на реальні факти господарської діяльності, об'єктами якого виступають резерви капіталу (установчі резерви), резерви знецінення активів, та ризику ймовірності настання небажаної події на умовні факти господарської діяльності, об'єктами якого є резерви майбутніх витрат.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Соколов Я.В., Бычкова С.М. Принцип постоянно действующего предприятия // Бухгалтерский учет. – 2001. - № 4. – С. 56-59
2. Данилочкина Н.Г., Володин А.А. Риск-контролинг непрерывности бизнеса / Н.Г. Данилочкина, А.А.Володин // Транспортное дело, 2010. - № 9. - С. 199-200
3. Трошин Д.В. Безопасность предприятия: смысл, онтология, оценка : монография / Д.В. Трошин. – Тверь: Твер. гос. ун-т, 2015. – 212 с.
4. Астахова М.М. Проблемні аспекти термінології та класифікації резервів підприємства / М.М. Астахова // Науковий Вісник ПУСКУ. – 2008. – № 611. – С. 111–117
5. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 37 (МСБО 37). Забезпечення, умовні зобов'язання та умовні активи . – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua>
6. Нежива М. О. Передумови формування фінансових резервів / М. О. Нежива // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. – 2013. - № 1 (64). – С. 269-275

7. Соколов Я.В. Бухгалтерский учет как сума фактов хозяйственной жизни / Я.В. Соколов. – М.: Магистр, 2010. – 224 с.
8. Легенчук С., Петрук О., Вольська К. Факти господарського життя як елементарні частинки дійсності в системі бухгалтерського обліку. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://sophus.at.ua/publ/2014_04_17_18_kampodilsk/sekcija_1_2014_04_17_18/fakti_gospodarskogo_zhittja_jak_elementarni_chastinki_dij_snosti_v_sistemi_bukhgalterskogo_obliku/51-1-0-926
9. Вигівська І. М. Підприємницькі ризики як особливий вид фактів господарської діяльності / І. М. Вигівська // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. Міжнародний збірник наукових праць. Випуск 2(14), 2009. – С. 31–45.
10. Гнилицька Л.В. Обліково-аналітичне забезпечення економічної безпеки підприємства: [монографія] / Л. В. Гнилицька. – К.: КНЕУ, 2012. – 305 с.
11. Маценко Л. Ф. Проблеми класифікації фактів господарського життя з невизначеними наслідками для цілей обліку та контролю // Вісник ЖДТУ. Серія: Економічні науки. – 2016. – №. 4 (58). – С. 74–79.

СТАЛИЙ РОЗВИТОК, ЕКОЛОГІЧНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ ТА АЛЬТЕРНАТИВНА ЕНЕРГЕТИКА

УДК 330.35 : 332.122 : 338.45

КЛАСИФІКАЦІЯ ІНДИКАТОРІВ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОГО МІСТА ТА ЙОГО ОЦІНКА В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ

Буряк В.В.

Запорізький національний технічний університет

Стаття присвячена класифікації індикаторів сталого розвитку промислового міста та їх оцінці. Розглянуто компонентну структуру індексу сталого розвитку та здійснено їх кількісну оцінку на основі індексного методу. Мета роботи полягає у виокремленні індикаторів сталого розвитку та їх оцінці в умовах активізації процесів децентралізації. Визначено, що набір індикаторів може модифікуватися залежно від статистичної бази, що значно розширює галузь використання такої методики оцінки сталого розвитку певної економічної системи. Для виконання дослідження рівня сталості розвитку промислового міста використано мультиплікативну модель, яка дозволяє згармонізувати компонентну структуру. На основі отриманих результатів оцінювання компонент сталого розвитку автором зроблено висновок, що для промислових міст характерним є недостатність розвитку екологічної складової, що дозволяє визначити її як пріоритет при розробці стратегій на місцевому рівні, але не нівелює значення економічної та соціальної компонент. Обґрунтовано необхідність перерозподілу у компонентній структурі сталого розвитку.

Ключові слова: децентралізація, екологічна компонента, економічна компонента, індикатори, мультиплікативна модель, соціальна компонента, сталий розвиток, промислове місто

UDC 330.35 : 332.122 : 338.45

INDUSTRIAL CITY SUSTAINABLE DEVELOPMENT INDICATORS CLASSIFICATION AND ITS EVALUATION AMID DECENTRALIZATION

Buriak V.

Zaporizhzhya national technical university

The article deals with the industrial city sustainable development classification and its evaluation. It is considered the constituent structure of sustainable development index. Their quantitative evaluation is fulfilled by means of quantitative index method. The purpose of the article is the selection of sustainable development indicators and their

evaluation amid decentralization processes intensification. It is determined that the set of indicators can be modified depending on the statistical base. This significantly extends the scope of use of a specific economic system's sustainable development assessment methods. The multiplicative model is used for the research of the industrial cities sustainability development which allows harmonizing the constituent structure. Based on the results of the evaluation of sustainable development constituents, the author has made a conclusion that industrial cities are characterized by the insufficient development of the environmental constituent which allows to determine it as a priority when developing strategies at the local level but without neutralizing the value of the economic and social constituents. The necessity of redistribution in the constituent structure of sustainable development is proved.

Keywords: decentralization, ecological constituent, economic constituent, indicators, multiplicative model, social constituent, sustainable development, industrial city

Актуальність проблеми. В умовах економічної нестабільності усвідомлення ролі міст у забезпеченні економічного, соціального та екологічного розвитку вимагає формулювання орієнтирів як на місцевому, так і національному рівнях для забезпечення логічного взаємозв'язку між ними, злагоджених дій. Неможливо переоцінити роль міст у протидії поширенню глобальних проблем.

Реалії економічного буття свідчать про те, що основними глобальними викликами для міст є [1]:

- виклики інтелектуального зростання, яким протидіють за допомогою наступних інструментів: створення «розумних міст» як технологічно удосконаленого типу міського розвитку, побудованого на соціальних, організаційних та технічних інноваціях і на здібностях громад; посилення стійкості міст до економічних криз;

- виклики зеленого (екологічно безпечного) зростання, які можна подолати за допомогою переходу на екологічно безпечний транспорт, енергетично ефективне будівництво, досягнення більшої енергетичної та ресурсної ефективності; екологічно безпечне управління природними ресурсами; створення екологічно чистої інфраструктури;

- виклики всеосяжного зростання, шляхами подолання яких є визначення рівня просторового розшарування; цільова розбудова; розвиток можливостей для соціальної та економічної інтеграції; управління й адаптації до демографічних змін;

- наскрізні виклики (інтегрований підхід до розвитку міст). Такі виклики долаються за допомогою: сприяння привабливості міст; забезпечення територіальної узгодженості (зв'язаності) й згуртованості населених пунктів та території навколо них.

Наявність значної кількості внутрішніх та зовнішніх викликів вимагає пошуку методів та дієвого інструментарію оцінки наслідків їх впливу на розвиток міста з точки зору «еколого-соціо-економічної» моделі.

Аналіз останніх наукових досліджень. Про актуальність питання сталого розвитку свідчить значна кількість наукових публікацій українських та зарубіжних вчених. Серед зарубіжних дослідників, які приділяли особливу увагу цій проблематиці, варто виокремити Д.Л. Медоуза, Д.Н. Медоуза, Й. Рандерсона, В. Беренса, Г. Дейлі [2-3]. Серед українських вчених фундаментальні положення сталого розвитку розглянуті в працях О. Білоруса, А. Гальчинського, В. Геєця, М. Долішнього, Л. Мельника, Л. Руденка, В. Трегобчука, М. Хвесик, О. Шубравської [4-7] та інших.

Проблеми розвитку на місцевому рівні загалом та промислових міст зокрема, досліджують такі вчені, як: О. Бойко-Бойчук, І. Вахович, Б. Данилишин, З. Герасимчук, О. Карий, М. Межевич [8-11] та інші.

Вченими опрацьовано теоретичні та практичні аспекти сталого розвитку. Проте, на нашу думку, потребує більш глибокого дослідження класифікація індикаторів сталого розвитку промислового міста та удосконалення методичних підходів до їх кількісної оцінки в умовах активізації процесів децентралізації.

Мета роботи: виокремлення та класифікація індикатори сталого розвитку для кількісної оцінки в умовах активізації процесів децентралізації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основою формування стратегії промислового міста є світова концепція «сталого розвитку», яка передбачає одночасне поєднання економічного, екологічного та соціального розвитку таким чином, щоб від покоління до покоління не зменшувалися якість і безпека життя людей, не погіршувався стан довкілля й відбувався соціальний прогрес, який визнає потреби кожної людини. Тобто, сталий розвиток – це розвиток, який задовольняє потреби теперішнього, але не ставить під загрозу здатність майбутніх поколінь задовольняти свої власні потреби, це рух, який призводить не

тільки до кількісних змін від покоління до покоління, але і формує нову якість життя людей та бережливе відношення до природних ресурсів.

На основі вищезазначеного, слід зауважити, що сталий розвиток базується на трьох взаємопов'язаних компонентах: соціальній, економічній та екологічній. Кожна компонента оцінюється певною системою індикаторів. Соціальна компонента включає індикатори, пов'язані з можливостями щодо соціального розвитку. В економічній компоненті об'єднуються індикатори, які оцінюють, з одного боку, досягнутий рівень економічного зростання, а з іншого – можливості розвитку економіки. Екологічна компонента сталого розвитку оцінюється системою індикаторів, які характеризують екологічний розвиток.

На основі аналізу цих компонент можна виокремити «стимулятори» – те, що сприяє реалізації концепції сталого розвитку та дестимулятори – те, що заважає, визначаючи «больові точки», що гальмують досягнення сталого розвитку. Це дає можливість сформулювати основні та пріоритетні напрямки впливу.

Із вищезазначеного слідує, що модель сталого розвитку включає систему інтегрованих компонентів (рис. 1), їх суттєві взаємозв'язки, що відображають основний зміст процесів соціально-економічного та екологічного розвитку промислового міста.

Концептуальний підхід до оцінки індексу сталого розвитку дозволяє врахувати багато аспектів еколого-соціо-економічного розвитку за рахунок того, що може бути представлений ієрархічною структурою (рис. 1).

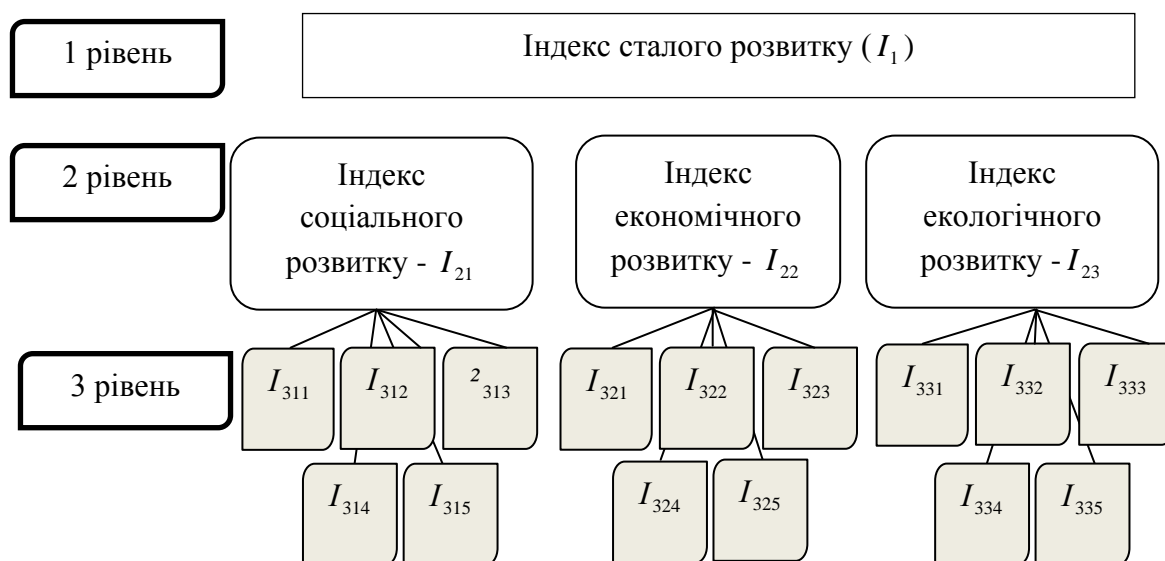


Рис. 1 - Ієрархічна структура індексу сталого розвитку
Побудовано автором

Ця структура передбачає побудову алгоритму, який включає 3 кроки (рівні) і реалізується, починаючи з 3-го рівня: 3-й рівень передбачає виокремлення показників, які характеризують певну компоненту; 2-й – визначення індексів соціального, економічного та екологічного розвитку; 1-й – розрахунок індексу сталого розвитку.

Індекс сталого розвитку промислового міста будемо визначати на основі трьох субіндексів: індекс соціального розвитку; індекс економічного розвитку; індекс екологічного розвитку.

Оцінку компонент сталого розвитку промислового міста та його рівня в цілому будемо здійснювати на основі наявної статистичної інформації. Індекс соціального розвитку визначаємо на основі індикаторів: щільність населення; кількість безробітних; кількість зайнятих; кількість студентів вищих навчальних закладів I–II рівнів акредитації; кількість студентів у вищих навчальних закладах III–IV рівнів акредитації (державних); кількість виявлених злочинів; прийняття в експлуатацію загальної площі житла; кількість дошкільних навчальних закладів; кількість загальноосвітніх навчальних закладів; кількість професійно-технічних навчальних закладів; санаторно-курортні та оздоровчі заклади; дитячі заклади оздоровлення та відпочинку.

Для визначення Індексу економічного розвитку будемо використовувати наступні статистичні дані: обсяг реалізованої промислової продукції; середньомісячна номінальна заробітна плата; заборгованість із виплати заробітної плати; обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг); обсяг роздрібного товарообороту; обсяг капітальних інвестицій у фактичних цінах; прямі іноземні інвестиції.

Індекс екологічного розвитку визначаємо на основі індикаторів, які характеризують екологічний стан певної економічної системи – промислового міста: викиди забруднюючих речовин та діоксиду вуглецю в атмосферне повітря від стаціонарних джерел забруднення; викиди забруднюючих речовин та діоксиду вуглецю в атмосферне повітря від пересувних джерел забруднення та виробничої техніки; викиди забруднюючих речовин (без діоксиду вуглецю) та парникових газів у атмосферне повітря від стаціонарних джерел забруднення; викиди забруднюючих речовин в атмосферне повітря від стаціонарних джерел забруднення в середньому одним підприємством; щільність викидів забруднюючих речовин від стаціонарних джерел забруднення в

розрахунку на 1 км² території; викиди забруднюючих речовин в атмосферне повітря від стаціонарних джерел забруднення в розрахунку на одну особу; викиди забруднюючих речовин в атмосферне повітря від автотранспорту; утворення відходів I–IV класів небезпеки.

Для оцінювання компонент сталого розвитку промислового міста використаємо аналітичну базу показників м. Запоріжжя (табл. 1).

Таблиця 1 – Аналітична база показників м. Запоріжжя для визначення індикаторів та індексу сталого розвитку

Найменування	Фактичне значення	Мінімальне значення	Максимальне значення
1	2	3	4
Соціальні індикатори			
Щільність населення, осіб на 1 км ²	2703	1073	3898
Кількість безробітних, тис. осіб	7,6	0,3	28,4
Кількість зайнятих, осіб	187611	1545	255422
Кількість студентів вищих навчальних закладів I–II рівнів акредитації, осіб	4191	1780	7483
Кількість студентів у вищих навчальних закладах III–IV рівнів акредитації (державних), осіб	37138	16436	53574
Кількість виявлених злочинів	6073	684	41804
Прийняття в експлуатацію загальної площі житла, м ²	58861	294	101516
Кількість дошкільних навчальних закладів, од.	143	10	522
Кількість загальноосвітніх навчальних закладів, од.	124	7	600
Кількість професійно-технічних навчальних закладів, од.	17	1	46
Санаторно-курортні та оздоровчі заклади, од.	15	1	225
Дитячі заклади оздоровлення та відпочинку, од.	29	2	264
Економічні індикатори			
Обсяг реалізованої промислової продукції, тис.грн.	86914287,6	13185	118921170,6
Середньомісячна номінальна заробітна плата, грн.	4470	2675	7559
Заборгованість із виплати заробітної плати, тис. грн.	27026,1	92,7	67236,1
Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг), тис.грн.	142812176,2	305828	181365185
Обсяг роздрібного товарообороту, млн. грн.	13909,9	296,5	22161,5
Обсяг капітальних інвестицій у фактичних цінах, млн. грн.	5139	10	7794
Прямі іноземні інвестиції, млн. дол. США	976260,5	606,1	1039760,3
Екологічні індикатори			
Викиди забруднюючих речовин та діоксиду вуглецю в атмосферне повітря від стаціонарних джерел забруднення, т	83264	104,7	193683,1
Викиди забруднюючих речовин та діоксиду вуглецю в атмосферне повітря від пересувних джерел забруднення та виробничої техніки, т	31386,2	972	76694,1

Продовження Таблиці 1

1	2	3	4
Викиди забруднюючих речовин (без діоксиду вуглецю) та парникових газів у атмосферне повітря від стаціонарних джерел забруднення, тис. т	83,3	0,1	193,7
Викиди забруднюючих речовин в атмосферне повітря від стаціонарних джерел забруднення в середньому одним підприємством, т	408,2	6,5	9447,6
Щільність викидів забруднюючих речовин від стаціонарних джерел забруднення в розрахунку на 1 км ² території, т	299,5	3,3	1623,8
Викиди забруднюючих речовин в атмосферне повітря від стаціонарних джерел забруднення в розрахунку на одну особу, т	109,6	1,9	1910,2
Викиди забруднюючих речовин в атмосферне повітря від автотранспорту, тис.т	30,1	1,0	66,1
Утворення відходів I–IV класів небезпеки, т	3711299,8	6813,8	5463289,0

Джерело: Складено автором за даними [12]

В таблиці 1 в якості фактичних значень використовуються статистичні дані відповідних показників за м. Запоріжжя, мінімальні значення – найменше значення показника серед міст області. Оскільки обласне місто є найбільшим промисловим центром Запорізької області і має максимальні значення за переважною більшістю індикаторів, то в якості максимальних показників розглядалися статистичні дані за областю в цілому.

Для визначення індексу сталого здійснюється нормування показників за формулою:

$$I_z = \frac{Z_{fact} - Z_{min}}{Z_{max} - Z_{min}}, \quad (1)$$

де I_z – нормований показник;

Z_{fact} – фактичне значення показника;

Z_{max} – максимальне значення показника;

Z_{min} – мінімальне значення показника.

Результати нормування обраних показників представлені в таблиці 2.

Таблиця 2 – Нормування показників м. Запоріжжя для визначення індикаторів та індексу сталого розвитку

Найменування	Нормоване значення
1	2
Соціальні (I_{soc})	
Щільність населення, осіб на 1 км ²	0,577
Кількість безробітних, тис. осіб	0,254
Кількість зайнятих, осіб	0,733
Кількість студентів вищих навчальних закладів I–II рівнів акредитації, осіб	0,423

Продовження Таблиці 2

1	2
Кількість студентів у вищих навчальних закладах III–IV рівнів акредитації (державних), осіб	0,557
Кількість виявлених злочинів	0,131
Прийняття в експлуатацію загальної площі житла, м ²	0,579
Кількість дошкільних навчальних закладів, од.	0,260
Кількість загальноосвітніх навчальних закладів, од.	0,197
Кількість професійно-технічних навчальних закладів, од.	0,356
Санаторно-курортні та оздоровчі заклади, од.	0,063
Дитячі заклади оздоровлення та відпочинку, од.	0,103
Економічні (I_{econ})	
Обсяг реалізованої промислової продукції, тис.грн.	0,731
Середньомісячна номінальна заробітна плата, грн.	0,368
Заборгованість із виплати заробітної плати, тис. грн.	0,401
Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг), тис.грн.	0,787
Обсяг роздрібногo товарообороту, млн. грн.	0,623
Обсяг капітальних інвестицій у фактичних цінах, млн. грн.	0,659
Прямі іноземні інвестиції, млн. дол. США	0,939
Екологічні (I_{ecolog})	
Викиди забруднюючих речовин та діоксиду вуглецю в атмосферне повітря від стаціонарних джерел забруднення, т	0,430
Викиди забруднюючих речовин та діоксиду вуглецю в атмосферне повітря від пересувних джерел забруднення та виробничої техніки, т	0,402
Викиди забруднюючих речовин (без діоксиду вуглецю) та парникових газів у атмосферне повітря від стаціонарних джерел забруднення, тис. т	0,430
Викиди забруднюючих речовин в атмосферне повітря від стаціонарних джерел забруднення в середньому одним підприємством, т	0,043
Щільність викидів забруднюючих речовин від стаціонарних джерел забруднення в розрахунку на 1 км ² території, т	0,183
Викиди забруднюючих речовин в атмосферне повітря від стаціонарних джерел забруднення в розрахунку на одну особу, т	0,056
Викиди забруднюючих речовин в атмосферне повітря від автотранспорту, тис.т	0,447
Утворення відходів I–IV класів небезпеки, т	0,679

Складено автором

Для визначення компонент сталого розвитку – соціальної, економічної, екологічної – використовуємо формули відповідних субіндексів (ф. 2-4).

$$I_{soc} = \sqrt[n]{\prod_{i=1}^n I_i^{soc}}, \quad (2)$$

$$I_{econ} = \sqrt[n]{\prod_{i=1}^n I_i^{econ}}, \quad (3)$$

$$I_{ecolog} = \sqrt[n]{\prod_{i=1}^n I_i^{ecolog}}, \quad (4)$$

де n – кількість показників, які використовуються для оцінки індикатора I_{soc} , I_{econ} , I_{ecolog}

Використана мультиплікативна модель дає можливість врахувати та гармонізувати низькі та високі значення індикаторів, а також визначає ступінь відповідності розрахованого індексу сталого розвитку реальним умовам. В свою чергу, використання аддитивної моделі призводить до того, що низькі значення одних індикаторів компенсуються за рахунок високих значень інших, що в результаті відображається на завищеному значенні індексу сталого розвитку.

Для практичної реалізації запропонованого підходу розрахуємо субіндекси та індекс сталого розвитку в цілому. Визначаємо субіндекси для м. Запоріжжя за формулами (2)-(4):

$$I_{soc} = \sqrt[n]{\prod_{i=1}^n I_i^{soc}} = 0,245,$$

$$I_{econ} = \sqrt[n]{\prod_{i=1}^n I_i^{econ}} = 0,565$$

$$I_{ecolog} = \sqrt[n]{\prod_{i=1}^n I_i^{ecolog}} = 0,238$$

Загальний індекс сталого розвитку буде мати наступний вигляд:

$$I_{sd} = \sqrt[3]{I_{soc} \cdot I_{econ} \cdot I_{ecolog}}, \quad (5)$$

Індекс сталого розвитку розраховуємо на основі середнього гармонійного, оскільки це дозволяє врахувати внесок кожного субіндексу в загальний результат. Імплементация на практиці має вигляд:

$$I_{sd} = \sqrt[3]{I_{soc} \cdot I_{econ} \cdot I_{ecolog}} = \sqrt[3]{0,245 \cdot 0,565 \cdot 0,238} = 0,320$$

Отримані результати демонструють високий рівень економічної компоненти, та майже рівні індекси соціальної та екологічної компонент. Індекс сталого розвитку для м. Запоріжжя дорівнює 0,32, що демонструє недостатній рівень сталості промислового міста. Отже, виникає необхідність пошуку підходів та дієвих інструментів гармонізації між економічною, екологічною та соціальною компонентами на основі перерозподілу між ними. Без координаційної діяльності органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування, підприємств, установ, організацій і громадян вирішити це питання неможливо.

Висновки. На основі проведеного дослідження, слід зазначити, що в умовах активізації процесів децентралізації, виникає потреба у створенні міста «нового типу» – «розумного міста», яке

характеризується гармонізації компонент сталого розвитку, високим рівнем інвестування у людський та соціальний капітал, і також належним рівнем інвестицій в розбудову сучасної транспортної системи та комунікацій, та, безумовно, високими стандартами життя та добробутом населення. Досягнення цього є можливим лише за умови раціонального використання природних ресурсів та участь усієї спільноти в прийнятті управлінських рішень з метою гармонізації розвитку промислового міста.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Міський вимір політики ЄС – ключові риси Порядку денного ЄС для міст. Інформація Комісії для Європарламенту, Ради Європи, Європейського економічного та соціального комітетів і Комітету регіонів / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: Communication from the commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions. The urban dimension of EU policies – key features of an EU Urban Agenda. Brussels, 18.7.2014 COM(2014) 490 final.
2. Пределы роста: 30 лет спустя / Д. Х. Медоуз, Й. Рандерс, Д. Л. Медоуз ; пер. с англ. Е. С. Оганесян ; под ред. Н. П. Тарасовой. – М.: БИНОМ. Лаборатория знаний, 2012. – 358 с.
3. Дейлі Г. Поза зростання. Економічна теорія сталого розвитку / Г. Дейлі; [пер. з англ.]. – К.: Інтелсфера, 2002. – 246 с.
4. Білорус О. Г. Глобальний сталий розвиток : [монографія] / О.Г. Білорус, Ю.М. Мацейко. – К. : КНЕУ, 2006. – 488 с.
5. Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку / За ред. акад. НАН України В.М. Гейця. – К.: Ін-т екон. прогноз., Фенікс, 2003. – 1008 с.
6. Долішній М.І. Роль стратегій соціально-економічного розвитку областей у реалізації сталого розвитку України / М.І. Долішній // Соціально-економічні дослідження у перехідний період. Регіональна політика сталого розвитку: принципи формування, механізми реалізації (Збірник наукових праць). - Вип. 5 (XXXXVI) / НАН України. Інститут регіональних досліджень. Ред. кол.: від.ред. академін НАН України М.І. Долішній. – Львів, 2002. – 592 с.
7. Хвесик М. Парадигмальний погляд на концепт сталого розвитку України / М. Хвесик, І. Бистряков // Економіка України. – 2012. – №6. – С. 4–12.
8. Бойко-Бойчук О. В. Стратегії розвитку міст України: практ. посібник / О.В. Бойко-Бойчук. – К.: «Пульсари», 2002. – 156 с.

9. Герасимчук Г.В. Стан, проблеми та перспективи стратегічного управління розвитком міст України /З.В. Герасимчук, О.В. Серета // Економічні науки. –Серія «Регіональна економіка». Збірник наукових праць. Луцький національний технічний університет. –Випуск 9(35). Частина 1. –Луцьк, 2012. – С. 104-111.
10. Данилишин Б. М. Устойчивое развитие в системе природно-ресурсных ограничений / Б. М. Данилишин, Л. Б. Шосток. – К.: СОПС Украины НАНУ, 1999. – 367 с.
11. Карий О.І. Етапи стратегічного планування розвитку міста: узагальнення існуючих методик / О.І.Карий. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/En_re/2010_7_3/8.pdf.
12. Міста та райони Запорізької області у 2015 році: статистичний щорічник // Державна служба статистики України. Головне управління статистики у Запорізькій області. – Запоріжжя, 2016. – 269 с.

УДК 338.001.36

**ЕКОНОМІЧНА ТА МАРКЕТИНГОВА ЕФЕКТИВНІСТЬ
ПРОВАДЖЕННЯ ЕНЕРГОЗБЕРІГАЮЧИХ ТЕХНОЛОГІЙ****Смирнов С.О., доктор фіз.-мат. наук****Левкович О.В.****Циновник А.Є.***Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара*

У статті наведені головні причини та передумови для розвитку енергозберігаючих технологій, розглянуто заходи з проведення маркетингових досліджень актуальних технологічних розробок щодо впровадження різних методичних підходів до визначення економічної ефективності енергозберігаючих заходів та проаналізовано результати оцінки енергетичного стану країни на сьогоднішній день. У результаті дослідження зроблено узагальнення про економічну залежність держави від основних світових енергоносіїв і необхідність власного моделювання раціональної поведінки з природними ресурсами за допомогою новітніх технологій, створення методологічної та методичної бази для реалізації програм енергозбереження на окремих підприємствах. Зроблено висновки щодо зменшення споживання енергетичних ресурсів, поліпшення екологічної ситуації, зниження постійних витрат промислових підприємств і, як наслідок, підвищення рентабельності за рахунок впровадження енергозберігаючих заходів.

Ключові слова: енергоефективність, енергозбереження, економічна ефективність, рентабельність, маркетингові дослідження, енерговикористання, енергетичний менеджмент

UDC 338.001.36

**ECONOMIC AND MARKETING EFFICIENCY OF ENERGY-SAVING
TECHNOLOGIES IMPLEMENTATION****Smirnov S., Dr. of Phis-Math.Sc.****Levkovich O.V.****Tsynovnik A.Ye.***Dnipropetrovs national university named after Oles Hohchar*

The main causes and conditions for the development of energy-saving technologies have been investigated in the article. The measures of carrying out the market research of current technological developments on the implementation of different methodological approaches to determining the cost-effectiveness of energy saving measures have been analyzed. The results of the evaluation of the energy situation in Ukraine have been proposed. The study has made generalizations about the economic

dependence of the state on the world's main energy resources and hence the need of own modeling the rational use of natural resources by using new technologies, as well as establishing the methodological and technical framework for the implementation the energy efficiency programs at enterprises. The authors have made some of conclusions about reducing the energy consumption, improving the environmental situation, reducing the fixed costs at the industry and, consequently, the profitability increasing through the implementation of energy saving measures.

Keywords: energy efficiency, energy saving, economic efficiency, profitability, marketing research, energy management.

Актуальність проблеми. Розвиток економіки України значною мірою залежить від вирішення завдання забезпечення енергоносіями. Недостатній обсяг власних енергоносіїв змушує українську владу приймати рішення щодо значного їх імпорту. В умовах скорочення світових запасів вуглеводнів та зростання на них цін, вирішення енергетичних проблем лише за допомогою імпорту є недостатнім.

Сьогодні світ намагається вирішувати проблему енергоносіїв на основі нових підходів, в основі яких є: по-перше, покращення технологічного процесу з точки зору енергомісткості виробництва; по-друге, розвиток енергозбереження; по-третє, розширення виробництва енергії за рахунок оновлюючих джерел. В економічно розвинених країнах частка енергії, виробленої на оновлюючих джерелах зростає.

Витрати на енергоносії є складовими постійних витрат й істотно впливають на собівартість продукції і, відповідно, на прибуток держави та підприємств, однак потенціал енергозбереження в Україні є одним з найбільших у світі. Для вирішення проблеми пріоритетності інвестування в енергозбереження першим кроком є визначення економічної ефективності кожного із заходів, запропонованого до впровадження. Маркетингові дослідження цих процесів сприяє зацікавленню в економічному результаті, який може отримати держава (підприємство, фізична особа) внаслідок інвестування у певний захід чи групу заходів.

Цей результат повинен визначатися на весь період життя проекту, враховувати зміну вартості грошей, податкові особливості, вартість інвестиційного капіталу та вартість проекту у поточному році. Наявні методики розрахунку економічної ефективності інвестиційних проектів не задовольняють повністю поставлені умови. Визначення оптимальної

методології для розрахунку економічної ефективності заходів з енергозбереження є основним завданням цього дослідження.

Аналіз останніх наукових досліджень. Методики визначення економічної ефективності заходів з енергозбереження розглянуто у роботах Дзядикевича Ю.В., Єр'омкіна А.І., Лісничої А.І., Бойко Н.О., Амоші О.І., у нормативній документації. Однак остаточного рішення щодо вибору методики розрахунку економічної ефективності енергозберігаючих заходів не існує.

Саме тому виникає необхідність у маркетингових дослідженнях різних підходів до вирішення цієї проблеми та до обґрунтування оптимальних методичних напрямів повної економічної оцінки управління енергетичним потенціалом країни.

Метою статті є дослідження щодо впровадження різних методичних підходів до визначення економічної ефективності енергозберігаючих заходів.

Викладення основного матеріалу дослідження. Життєдіяльність економіки, значення потреб населення будь-якої держави великою мірою визначається функціонуванням ряду базових галузей, в тому числі паливно-енергетичного комплексу, і зокрема електроенергетики, а також ефективним (раціональним) використанням енергії на промислових підприємствах.

Енергоефективність та енергозбереження є взаємопов'язаними факторами розвитку країни, оскільки в більшості випадків енергозбереження є головним чинником підвищення рівня ефективності використання ПЕР. Поняття енергоефективності є дещо ширшим та містить не лише напрями безпосереднього енергозбереження, але й непрямі заходи, які призводять до зниження споживання паливно-енергетичних ресурсів.

Енергозбереження – це діяльність (організаційна, наукова, практична, інформаційна), яка спрямована на раціональне використання та економне витрачання первинної та перетвореної енергії і природних енергетичних ресурсів в національному господарстві і яка реалізується з використанням технічних, економічних та правових методів.

Енергоефективність – характеризує міру використання енергії на одиницю кінцевого продукту [3].

Відповідно до Закону України «Про енергозбереження» економія енергоносіїв визначається як відносне скорочення витрат джерел, що проявляється у зниженні їх питомих витрат на виробництво продукції, виконання робіт і надання послуг встановленої якості. Стаття 20 цього Закону передбачає, що норми і нормативи витрат в обов'язковому порядку включаються до енергетичних паспортів обладнання, режимних карт, технологічних інструкцій та інструкцій з експлуатації, а також до технічних умов та паспортів на усі види машин і механізмів.

У найближчі десятиліття (до 2030 р.) споживання енергоресурсів в світі зросте до 16,7 млрд. т. умовного палива на рік. При цьому споживання нафти збільшиться до 7,1 млрд. т. умовного палива в 2020 р., а в наступні десять років знизиться до 6,9 млрд. т. умовного палива, газу зросте до 4 млрд. т. умовного палива в 2030 р. вугілля - теж до 4 млрд. т. умовного палива. Баланс енергоспоживання по енергоносіях в найближчі 30 років принципово не зміниться, роль нафти в світовому паливно-енергетичному балансі залишиться визначальною [1].

Одним з визначальних умов зниження витрат в даному напрямі цілому є раціональне використання енергетичних ресурсів. Разом з тим енергозберігаючий шлях розвитку української економіки можливий тільки при формуванні та подальшої реалізації програм енергозбереження на окремих підприємствах, для чого необхідне створення відповідної методологічної та методичної бази.

Маркетингові заходи щодо енергозбереження включають проведення інформаційно-технічних семінарів, виставок, конференцій, симпозіумів по даній тематиці, а також інформування населення через засоби масової інформації (преса, телебачення, радіо) про головні дії щодо раціонального використання енергії як на виробництві, так і в побуті.

Економічні заходи по ефективності енерговикористання включають систему гнучких цін на енергоносії та універсальні тарифи; податкову політику і заходи матеріального стимулювання економічного енергоспоживання.

Визначати економічну ефективність інвестування у енергозберігаючі заходи необхідно з використанням сучасних методик та із урахуванням економічних особливостей інвестиційних процесів у енергозбереженні. Нині найпоширенішими методиками визначення економічної ефективності інвестицій є методи без урахування фактора

часу і методи, що ґрунтуються на дисконтуванні грошових потоків. Але використання методів без дисконтування не дає змоги оцінити зміну вартості грошових потоків у часі.

Методи з дисконтуванням також мають недоліки :

– примарність комплексності й точності обчислень за цими методами;

– штучне заниження реальної ефективності й цінності проекту;

– різке знецінення майбутніх надходжень коштів порівняно з подальшими надходженнями грошей;

– відсутнє врахування впливу додаткових доходів від прибутку минулих років на загальні доходи майбутніх періодів і, як наслідок, недооцінка ефективності інвестування загалом [13].

Особливістю більшості енергозберігаючих заходів є те, що при фінансуванні їх неможливо дробити, тобто їх не можна фінансувати частково. Під час вибору джерел фінансування кожен учасник економічних відносин зупиняється перед вибором використання тільки власних або власних і залучених коштів. Для комплексної оцінки економічної ефективності заходів енергозбереження для підприємства, наприклад, важливо враховувати амортизаційні відрахування, особливості оподаткування з використанням залучених коштів у структурі інвестиційного капіталу, вартості проекту кожного року життєвого циклу [9].

Нормативна методика, наведена у ДСТУ, ґрунтується на визначенні показника інтегральної дисконтованої розрахункової зміни прибутку, де прибуток складається з коштів, отриманих за рахунок енергозбереження, та коштів, зекономлених завдяки зменшенню платежів підприємства за забруднення навколишнього середовища. Якщо проаналізувати макроекономічне середовище для здійснення енергоефективних проектів то основними критеріями в цьому напрямі є пошук необхідних етапів і побудова системної стратегії енергозбереження, яка дозволить подолати бар'єри на його шляху, тобто необхідною умовою для досягнення стабільності в Україні є руйнування «критичної маси» негативних перешкод.

Реалізація державою енергозберігаючої політики вимагає цілеспрямованої, скоординованої діяльності в кількох напрямках, потребує регулювання з боку держави в тих випадках, де ринкові механізми не

дають належного ефекту, а інколи і прийняття непопулярних примусових управлінських рішень, як тимчасових заходів.

Створення стабільного стимулюючого нормативно-правового поля у сфері енергозбереження, створення механізмів залучення інвестицій у сферу енергозбереження дозволить значно підвищити зацікавленість суб'єктів господарювання до реалізації енергозберігаючих проектів, підвищить ефективність використання паливно-енергетичних ресурсів, конкурентоспроможність продукції вітчизняного виробництва та безумовно буде тим чинником, що сприятиме створенню високотехнологічної енергоефективної економіки та забезпечить підвищення рівня життя громадян України [5].

Існуюча система впровадження енергозберігаючих технологій в Україні не мотивує учасників енергетичного ринку і, у багатьох випадках, споживачів електричної та теплової енергії до вирішення завдань із ефективного використання енергетичних ресурсів, зниженню енергоспоживання, мінімізації витрат на опалення, гаряче водопостачання, кондиціонування тощо.

Головна проблема недостатнього впровадження енергозберігаючих технологій знаходиться не на рівні впровадження технічних рішень, а в сфері ментальності. Цьому сприяє недосконала система формування бюджетів та розподілу бюджетних коштів, відсутність механізмів оцінки рівня енергетичного менеджменту, загальної цілеспрямованої системи управління енергозбереженням на комунальному рівні, неадекватна тарифна політика, непрозорий механізм визначення ефекту від впровадження енергозберігаючих технологій. Саме тому більшість споживачів теплової та електричної енергії не вважають себе учасниками процесів, спрямованих на впровадження енергозберігаючих технологій, та демонструють поведінку сторонніх спостерігачів [7].

Для вирішення поставлених завдань з енергозбереження пропонується скористатися методикою розрахунку повного економічного результату проекту та порівняти отримане значення ефективності інвестування з результатами, отриманими на основі методу дисконтування.

Розрахунок значень доходу інвестора на вкладені ним інвестиції та компенсація втрат від інфляції вкладених інвестором коштів визначається так:

$$I = k \cdot I_{in}, \quad (1)$$

де k – відсоткова ставка від величини залученого фінансового ресурсу, що щорічно виплачується інвестору;

I_{in} – залучений фінансовий ресурс.

$$I_{inf} = n \cdot I_{in}, \quad (2)$$

де n – прогнозований середньорічний показник індексу споживчих цін.

Для розрахунку ризиків інвестиційного проекту пропонується скористатися аналізом прогнозних сценаріїв прибутковості проекту. Для цього розраховується значення песимістичного, реалістичного й оптимістичного прибутку від певного заходу (за рахунок безпосередніх надходжень коштів від заходу і від рефінансування) і визначається відповідне значення повного економічного результату. При цьому плата за ризик у цих розрахунках не враховується. Варіювання здійснюється величиною прибутків, вартістю проекту, ліквідаційною вартістю та іншими факторами впливу [14].

На період до введення в дію систем енергетичних стандартів допускається застосування прогресивних норм і нормативів витрат. Контроль за дотриманням нормативів витрат енергозберігаючих ресурсів здійснюється органом, уповноваженим Кабінетом Міністрів України [2].

Шлях по впровадженню енергозберігаючих технологій є складним та витратним саме через:

- відсутність мотивації споживачів до впровадження енергозберігаючих технологій та непрозорість кінцевого результату;
- відсутність стратегії та системного підходу в сфері енергозбереження;
- низький рівень обізнаності керівників в сфері енергозберігаючих технологій;
- специфіку оцінки реальної матеріальної вигоди від впровадження енергозберігаючих технологій та відсутність системи перерозподілу коштів, якщо така економія є.

Основними проблемами щодо впровадження енергоефективних технологій на місцевому рівні є:

- широкий перелік задекларованих державою соціальних зобов'язань;

- нерівномірність темпів соціально-економічного розвитку регіонів;

- недостатній обсяг дохідної частини місцевих бюджетів;
- високий рівень дотаційності місцевих бюджетів.

Абсолютно очевидно, що стимулювання ефективного використання енергії є важливим фактором, що забезпечує зменшення дефіциту національного платіжного балансу, що підвищує конкурентоспроможність промисловості на міжнародному ринку, а також знижує шкідливі викиди в навколишнє середовище. Аналізуючи бар'єри на шляху досягнення енергоефективності, слід констатувати, що в Україні існує величезна кількість серйозних перешкод, які по їх сумарному впливу складають «критичну масу» і не дозволяють досягти серйозних результатів в енергозбереженні.

Висновки. Найважливішим завданням для подальшого досягнення енергозбереження в широкому сенсі цього слова є пошук необхідних етапів і побудова системної стратегії енергозбереження, яка дозволить подолати бар'єри на його шляху, тобто необхідною умовою для досягнення енергоефективності в Україні є руйнування «критичної маси» негативних перешкод.

На сьогоднішній день програми енергозбереження розробляють зазвичай експерти технологічного сектора, які не знайомі з економічним та маркетинговим механізмом енергозбереження. У зв'язку з цим більшість наявних програм не містять оцінок економічного ефекту і не створюють стимулів до енергозбереження.

Таким чином, енергозбереження має бути одним з пріоритетних напрямків економічної політики промислового підприємства. В той же час сьогодні пильної уваги заслуговує маркетингова оцінка ефективності енергозбереження та її складових, яку необхідно враховувати при подальшій розробці цільових програм енергозбереження та сценаріїв їх реалізації.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Енергетична стратегія України на період до 2030 р. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 24 липня 2013 р. № 1071-р (1071-2013-р).
2. REMAP – 2030. Перспективи розвитку відновлюваної енергетики в Україні до 2030 року. Інформаційний матеріал, 2015. – 57с.

3. Михайленко І. Д. Політика енергозбереження, потенціальні можливості енергозбереження в Україні // Энергосбережение. – 2006. – № 1. – С. 3-8.
4. Сніжко Ю. С. Удосконалення регіональної енергетики України в умовах економічної реформи [Текст] / Ю. С. Сніжко // Коммунальное хозяйство городов. — К. : Техніка. — № 98. — 2011. — С. 80—88
5. Галузева програма з енергоефективності та енергозбереження на період до 2017 року. – К.: Мінпромполітики України. – 2009. – 123 с.
6. Дзяди́кевич Ю.В. Методи оцінки ефективності інвестицій в енергозбереження / Ю.В. Дзяди́кевич, М.В. Буряк, Р.І. Розум // Інноваційна економіка. – 2011. – №2. – С. 119–122.
7. Экономическая эффективность энергосбережения в системах отопления, вентиляции и кондиционирования воздуха: учебн. пособие / А.И Еремкин, Т.И. Королева, Г.В. Данилин и др. – М.: Издательство Ассоциации строительных вузов, 2008. – 184 с.
8. Лісничка А.І. Аналіз енергозберігаючих заходів у промисловості та оцінка їх економічної ефективності / А.І. Лісничка, Н.В. Ширяєва, О.Б. Білоцерківський // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – № 3. – Т. 1. – С. 12–15.
9. Бойко Н.О. Обґрунтування ефективного впливу енергозберігаючих технологій на еконо-мічну безпеку підприємств / Н.О. Бойко, В.Ф. Коротчин // Вісник економіки транспорту і промисло-вості. – 2012. – № 39. – С. 7–10.
10. Амоша А.И. Экономические подходы к эффективному использованию энергетических ресурсов / А.И. Амоша, В.Г. Федоренко, Н.Г. Белопольский, Д.К. Турченко // Економіка та держава. – 2008. – № 1. – С. 4–7.
11. ДСТУ 2155-93 «Енергозбереження. Методи визначення економічної ефективності заходів по енергозбереженню».
12. Типова методика «Загальні вимоги до організації та проведення енергетичного аудиту». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://naer.gov.ua/normativno-pravovi-akti>.
13. Маленков Ю.А. Новые методы инвестиционного менеджмента / Ю.А. Маленков. – СПб.: Бизнес пресса, 2002. – 208 с.
14. Гарашук О.В. Кількісна оцінка інвестиційних ризиків / О.В. Гарашук, Н.О. Целіна, О.Д. Мельниченко // Вісник економічної науки України. – 2009. – № 1. – С. 55–57.

ВІДГУКИ, РЕЦЕНЗУВАННЯ**РЕЦЕНЗІЯ НА ПІДРУЧНИК****ДОРОГОВКАЗ ДО ПІЗНАННЯ ЗАХОПЛЮЮЧОГО СВІТУ
МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІКИ**

У 1990-і роки в процесі ринкових трансформацій перед Україною постало одне з найскладніших завдань – сформувати нову систему економічної освіти, з одного боку, базовану на багатих національних традиціях і власному інтелектуальному потенціалі, а з другого – інтегровану в світовий насамперед європейський науково-освітній простір. Професорсько-викладацькому складу вищої школи і Міністерству освіти і науки України потрібно було в досить короткий термін створити нові дисципліни і програми для підготовки фахівців, здатних працювати у сфері менеджменту і маркетингу малого і великого бізнесу, фінансів, обліку і аудиту, господарського права та у створюваних органах державного регулювання.

Свого осмислення через призму мікро-, макро- і міжнародної економіки, опрацювання і адаптації потребувала економічна теорія. Складна робота здійснювалась при переході до багаторівневої системи освіти (бакалавр, магістр, МБА-програми), гармонізації навчальних планів у межах болонського процесу.

Протягом 1990-2000-их років було перекладено фундаментальні зарубіжні і видано сотні вітчизняних підручників. Серед них непересічною, на наш погляд, подією був вихід у світ підручника Лук'яненка Д.Г., Поручника А.М., Столярчук Я.М. «Міжнародна економіка»^{*} для студентів економічних спеціальностей вищих навчальних закладів.

Можна сповна погодитись із головною ідеєю авторів, визначеною у передмові до підручника: перехід до викладання «Міжнародної економіки» не як дисципліни, а як науки. Цю ідею було блискуче реалізовано авторами завдяки насамперед глибокому розумінню відритих економічних постіндустріальних систем, форм і методів міжнародної економічної діяльності, інструментів її багаторівневого регулювання, інститутів і механізмів міжнародних і глобального ринків.

^{*} Міжнародна економіка: підручник / Д.Г.Лук'яненко, А.М.Поручник, Я.М.Столярчук. – К.: КНЕУ, 2014 р. – 762 с.

Академічна громадськість знає, що воно сформувалось у результаті, з одного боку, попередніх багаторічних фундаментальних досліджень*, а по-друге – власних педагогічних практик**. Можна говорити про формування цілісного категоріального апарату міжнародної економіки, згрупованого авторами у рубриках «Терміни і поняття», концептуалізацію як відомих, так і новітніх економічних явищ і процесів. Загалом, «Міжнародна економіка» Д.Г. Лук'яненка, А.М. Поручника, Я.М. Столярчук є творчим надбанням національної науково-освітньої школи з міжнародної економіки, фундаторами і представниками якої є її автори***.

Цей підручник важко порівнювати з попередніми авторськими працями, вітчизняними чи зарубіжними аналогами з декількох причин. По-перше, абсолютно на новому рівні здійснено поєднання матеріалу теоретичного і практичного змісту. У цьому плані авторами здійснено безпрецедентно змістовне і показове узагальнення основних концепцій і моделей під рубрикою «Теоретичний арсенал», що передує кожному розділу підручника. По-друге, неабияке методологічне значення, до речі, не тільки для студентів, але й і аспірантів, докторантів, практикуючих аналітиків і експертів має матеріал, сконцентрований в кінці кожного

* Управління міжнародною конкурентоспроможністю в умовах глобалізації економічного розвитку: монографія: У II т. – Т.II / За заг. ред. Д.Г.Лук'яненка, А.М.Поручника. – К.: КНЕУ, 2006. – 592 с.; Поручник А.М. Національний інтерес України: економічна самодостатність у глобальному вимірі: монографія. – К.: КНЕУ, 2008. – 352 с.; Глобальна економіка XXI століття: людський вимір: монографія / Лук'яненко Д.Г., Поручник А.М., Колот А.М. та ін.; за заг.ред. Д.Г.Лук'яненка, А.М.Поручника. – К.: КНЕУ, 2008; Ресурси та моделі глобального економічного розвитку: монографія / [Д.Г. Лук'яненко, А.М. Поручник, А.М. Колот, Я.М. Столярчук та ін.]; за заг. ред. докторів екон.наук, професорів Д.Г. Лук'яненка та А.М. Поручника. – К.: КНЕУ, 2011. – 703 с. Глобальное экономическое развитие: тенденции, асимметрии, регулирование: монография / Д. Лукьяненко, В. Колесов, А. Колот, Я. Столярчук и др.; под. науч. ред. профессором Д. Лукьяненка, А. Поручника, В. Колесова. – К.: КНЭУ, 2013.

** Лук'яненко Д.Г. Економічна інтеграція і глобальні проблеми сучасності: Навч.посіб. – К.: КНЕУ, 2005. – 204 с.; Міжнародна економіка: навч.-метод.посібник для самост.вивч.дисц. / А.М.Поручник, Я.М.Столярчук, О.Д.Павловська та ін.; за ред. д-ра екон. наук, проф. А.М.Поручника. – К.: КНЕУ, 2005. – 156 с.; Лук'яненко Д.Г., Поручник А.М., Столярчук Я.М. Практикум з міжнародної економіки: тести, вправи, задачі, проблемні ситуації, ділові ігри. – К.: КНЕУ, 2006. – 287 с.

*** Школа міжнародної економіки. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://kneu.edu.ua/ua/science_kneu/scientific_schools/sme/

розділу під рубрикою «Новітні тенденції та прогноз». По-третє, логічна побудова підручника та оригінальне методичне супроводження його розділів дозволяє сповна реалізувати компетентісний підхід, що в багатьох вітчизняних підручниках за умов відсутності відповідних потреб з боку національного ринку праці здійснювалось лише занадто узагальнено, декларативно або фрагментарно.

У підручнику органічно за змістом і вдало за стилем викладення матеріалу висвітлено як безпосередньо міжнародну теорію і практику економічної діяльності суб'єктів ринку та регулятивних інститутів, так і вітчизняну специфіку такої діяльності. Ретельно опрацьована, селекціонована та позиціонована за розділами спеціальна література орієнтує студентів на новітній інформаційно-аналітичний ресурс навчання, активну і цілеспрямовану завдяки «Завданням для індивідуальної роботи» самостійну творчу діяльність.

Не тільки цікавим та оригінальним, але й принциповим у цивілізаційно-гуманітарному контексті є додаток «Лауреати Нобелівської премії з міжнародної економіки», який, по-перше, дозволяє читачеві ознайомитись з авторами світових економічних надбань, а по-друге, усвідомити наскільки актуальною і затребуваною була і є міжнародна економічна проблематика в сучасному інтелектуальному середовищі.

Загалом відомими українськими вченими докторами економічних наук, професорами Д.Г. Лук'яненком, А.М. Поручником, Я.М. Столярчук вдалося створити унікальний інтелектуальний продукт, який стверджує міжнародну економіку як науку, без глибокого пізнання якої важко бути конкурентоспроможним фахівцем на глобальному ринку праці. Не даром підручник став вкрай популярним серед викладачів і студентів всіх регіонів України, не втративши своєї цінності і практичної значимості завдяки закладеному в ньому методологічному потенціалу.

Авторський підручник «Міжнародна економіка» є значним внеском у вітчизняну і європейську економічну і педагогічну науки. Він, на наш погляд, має стати вдалою моделлю і стандартом якості, на основі яких удосконалюватиметься практика підготовки і видання національних підручників з економіки.

*Завідувач кафедри міжнародної економіки
ДВНЗ «Придніпровська державна академія
будівництва та архітектури»,
д.е.н., професор Ю.В. Орловська*

ВИМОГИ ДО ОФОРМЛЕННЯ СТАТЕЙ

Засновник фахового видання з економіки – державний вищий навчальний заклад Придніпровська державна академія будівництва та архітектури (ПДАБА).

Свідоцтво про державну реєстрацію в Мінюсті України № 12699–1583Р від 17.05.2007р.

Фахова реєстрація: *Наказ МОНУ №1081 від 29.09.2014р.*

Редакційну колегію очолює завідувача кафедри міжнародної економіки, д.е.н., проф. Ю.В. ОРЛОВСЬКА.

До складу редколегії входять провідні вчені по різних напрямкам економічної науки: д.т.н., заслужений діяч науки і техніки України Большаков В. І., д.е.н. Божанова В. Ю., д.е.н. Вакульчик О. М., д.е.н. Верхоглядова Н. І., д.е.н. Дубницький В.І., д.е.н. Задоя А.О., д.е.н. Залунін В.Ф., д.е.н. Іванов С.В., д.е.н. Коломицева О. В., д.е.н. Максимова Т. С., д.е.н. Поповиченко І. В., д.е.н. Стукало Н.В., д.е.н. Уманець Т.В., д.е.н. Чимшит С.І., д.е.н. Чужиков В.І., д.е.н. Шейнфілде М.

Термін публікації матеріалів складає 3 місяці з дня їх надходження до редакційної колегії. Статті, відхилені рецензентами та редакційною колегією, повертаються авторам для доопрацювання.

До публікації в збірник наукових праць «Економічний простір» приймаються матеріали, що стосуються результатів оригінальних науково–економічних досліджень і розробок.

Мова – українська, російська або англійська.

Наукові статті, що публікуються в журналі «Економічний простір», організовуються редколегією в блоки, які містять декілька статей одного достатньо загального і значущого тематичного напрямку

- МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА І ЗМІНИ ГЕОЕКОНОМІЧНОГО ПРОСТОРУ;
- ПРОБЛЕМИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ТА РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ;
- ФІНАНСИ ТА ІНВЕСТИЦІЙНО – БУДІВЕЛЬНА ДІЯЛЬНІСТЬ;
- ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА ТА ПРОСТОРОВО – КЛАСТЕРНИЙ БІЗНЕС;
- РОЗБУДОВА ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ;
- ЕКОНОМІЧНА ОСВІТА В ПОСТІНДУСТРІАЛЬНОМУ СУСПІЛЬСТВІ;
- СТАЛИЙ РОЗВИТОК, ЕКОЛОГІЧНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ ТА АЛЬТЕРНАТИВНА ЕНЕРГЕТИКА.

Блоки можуть змінюватися за рішенням редакційної колегії.

Кожна стаття супроводжується рецензією доктора економічних наук. Статті авторів, що мають вчений ступінь доктора економічних наук, не рецензуються.

Редакція журналу залишає за собою право скорочення отриманих матеріалів і внесення в них редакційних змін. Зміни в статтях узгоджуються з представниками авторського колективу.

Редакція може публікувати статті в порядку обговорення, не розділяючи точки зору авторів. Автори опублікованих статей несуть відповідальність за точність приведених фактів, статистичних даних, власних імен і інших відомостей, а також за зміст матеріалів, що не підлягають відкритій публікації.

СТРУКТУРА СТАТТІ

Стаття повинна складатися з логічно взаємопов'язаних розділів, озаглавлених згідно нижченаведеної схеми:

УДК

Назва статті

ШБ автору (авторів) з зазначенням наукового ступеню, місце роботи (повністю).

Анотація – розширена, мінімум 900 знаків (від 0,5 до 1 сторінки) українською та англійською мовами.

Ключові слова та словосполучення – від 5 до 10 – українською та англійською мовами.

Актуальність проблеми та її зв'язок з важливими науково–практичними завданнями.

Аналіз останніх наукових досліджень з досліджуваної проблеми та (ОБОВ'ЯЗКОВО!) визначення питань, що не вирішені.

Мета роботи.

Викладення основного матеріалу дослідження з науковим авторським обґрунтуванням отриманих результатів.

Висновки (висновки та перспективи подальших наукових розробок в даному напрямі).

Список використаних джерел – мінімум 8 одиниць.

ДО СТАТТІ ДОДАЮТЬСЯ:

(для виконання вимог міжнародних наукометричних баз даних):

1) засвідчена печаткою установи рецензія доктора економічних наук – скан.копія;

2) МЕТАДАНІ на трьох мовах – англійській, українській та російській:

прізвище, ім'я, по–батькові автора (–ів),

назва статті,

анотація обсягом не менше 900 знаків,

ключові слова та словосполучення – від 5 до 10,

вчений ступінь і вчене звання автора (–ів),

місце роботи та посада кожного з авторів,

номери службового, домашнього або мобільного телефонів,

поштова адреса,

адреса електронної пошти кожного з авторів – ОБОВ'ЯЗКОВО!

Стаття та авторська справка надсилаються електронною поштою на адресу редакції

Важливо: назва файлу зі статтею – прізвища авторів; назва файлу з МЕТАДАНИМИ – прізвища авторів зі словом «метадані»; в темі листа обов'язково вказувати прізвища авторів В одному електронному листі має бути тільки одна стаття!

ВИМОГИ ДО МАТЕРІАЛІВ, ЩО НАДАЮТЬСЯ У СЕКТОР КОМП'ЮТЕРНОГО МАКЕТУВАННЯ

– Обсяг статті – від десяти сторінок комп'ютерного набору у форматі А4. Міжрядковий інтервал 1,5. Шрифт Times New Roman, розмір (кегель) – 14. Абзац–10мм.Поля з усіх боків повинні складати 25 мм.

– Рисунки і таблиці набираються шрифтом Times New Roman №12 з одинарним міжрядковим інтервалом. Рисунки, діаграми і таблиці створюються з використанням чорно–білої гамми. Використання кольору не допускається!

– Формули набираються за допомогою редактора формул Microsoft Equation і нумерувати в круглих дужках, наприклад: (2).

– Список літератури повинен містити відомості з доступних читачам джерел і бути оформлений згідно діючим стандартам. Посилання в тексті на літературу подаються в прямих дужках, наприклад: [12].

Кількість літературних джерел– не менше вісьмох!

– Підрядкові примітки не дозволяються.

Більш детальну інформацію щодо надання статей до редакції збірника «Економічний простір» можна отримати на сайті: www.eprostir.dp.ua, e–mail:eprostir@gmail.com, або в робочі дні з 9.00 до 16.00 за телефоном (096) 559–20–18 Олена Миколаївна.

Наукове видання

Економічний Простір

Збірник наукових праць

№115

Українською, російською та англійською мовами

*Комп'ютерну верстку та друк виконано
в редакційно-видавничому відділі ПДАБА*

Відповідальний редактор *Орловська Ю.В.*
Технічний редактор *Вовк М.С.*

Підписано до друку 24.11.2016 р.
Формат 60x84 1/16. Цифровий друк.
Умов.друк.арк. 14,24 Тираж 200 прим.

АДРЕСА РЕДАКЦІЇ:
Україна, 49600, м. Дніпропетровськ,
вул. Чернишевського, 24-А, офіс В-500
www.eprostir.dp.ua, e-mail: eprostir@gmail.com