

ПРИЧОРНОМОРСЬКИЙ НАУКОВО-ДОСЛІДНИЙ ІНСТИТУТ
ЕКОНОМІКИ ТА ІННОВАЦІЙ

ІНФРАСТРУКТУРА РИНКУ

Електронний науково-практичний журнал

Випуск 22

Одеса
2018

Головний редактор:

Шапошников Костянтин Сергійович – доктор економічних наук, професор.

Заступник головного редактора:

Маргасова Вікторія Геннадіївна – доктор економічних наук, професор.

Відповідальний секретар:

Коркоц Олександр Миколайович – кандидат економічних наук.

Члени редколегії видання:

Барна Марта Юріївна – доктор економічних наук, доцент.

Верхоглядова Наталія Ігорівна – доктор економічних наук, професор.

Войт Сергій Миколайович – доктор економічних наук.

Гулей Анатолій Іванович – доктор економічних наук.

Князева Олена Альбертівна – доктор економічних наук, професор.

Коваленко Олена Валеріївна – доктор економічних наук, професор.

Кузьминчук Наталія Валеріївна – доктор економічних наук, професор.

Миронова Лариса Геннадіївна – доктор економічних наук.

Скидан Олег Васильович – доктор економічних наук, професор.

Шмиголь Надія Миколаївна – доктор економічних наук, професор.

Ліна Пілелієне – Ph.D., професор економіки.

Натія Гоголаурі – доктор економічних наук, професор.

Анджей Паулік – доктор економіки хабілітований, професор.

Катерина Нацвлішвілі – доктор економічних наук, професор.

Електронна сторінка видання – www.market-infr.od.ua

Видання входить до «Переліку електронних фахових видань, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук» на підставі Наказу МОН України від 7 жовтня 2016 року № 1222

**Рекомендовано до поширення через мережу Internet
Вченою радою Причорноморського науково-дослідного інституту
економіки та інновацій (протокол № 8 от 27.08.2018 року)**

РОЗДІЛ 1. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

РОЛЬ ВИСТАВКОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ У РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА: ІСТОРИЧНИЙ ДОСВІД ХІХ – ПОЧАТКУ ХХ СТ.

THE ROLE OF EXHIBITION ACTIVITY IN THE DEVELOPMENT OF DOMESTIC ENTREPRENEURSHIP: HISTORICAL EXPERIENCE OF XIX–EARLY XX CENTURIES

У статті розкрито тенденції становлення та масштаби розвитку експозиційної справи на теренах України у ХІХ – на початку ХХ ст. Проаналізовано специфіку участі вітчизняного бізнес-елемента у російських та іноземних експозиціях. Визначено характерні риси організації та проведення різних типів виставок (промислових, аграрних, кустарних, мануфактурних) в українських губерніях. Звернено увагу на роль політики державної підтримки розвитку вітчизняної виставкової діяльності. Обґрунтовано особливості впливу експозиційної справи на розвиток вітчизняного підприємництва та загальну модернізацію економіки.

Ключові слова: економічна історія України, промислово-торговельна сфера, підприємництво, виставки, виставкова діяльність, експозиційна справа.

В статье раскрыты тенденции становления и масштабы развития экспозиционного дела на территории Украины в XIX – начале XX вв. Проанализирована специфика участия отечественного бизнес-элемента в российских и иностранных экспозициях. Определены характерные черты организации и проведения различных типов выставок (промышленных, аграрных, кустарных, мануфактурных) в украинских губерниях.

Акцентируется внимание на роли политики государственной поддержки развития отечественной выставочной деятельности. Обоснованы особенности влияния экспозиционного дела на развитие отечественного предпринимательства и общую модернизацию экономики.

Ключевые слова: экономическая история Украины, промышленно-торговая сфера, предпринимательство, выставки, выставочная деятельность, экспозиционное дело.

In the article, the tendencies of formation and development of the exhibition business on the territory of Ukraine in the XIX–early XX centuries are uncovered. The specifics of the domestic business element's participation in Russian and foreign exhibitions are analysed. The characteristic features of organization and holding of various types of exhibitions (industrial, agricultural, handicraft, manufactory) in Ukraine are determined. The attention is paid to the role of the state support policy for the domestic exhibitions' development. The peculiarities of the exhibitions' influence on the development of domestic business and the general modernization of the economy are substantiated.

Key words: economic history of Ukraine, industry and trade sphere, entrepreneurship, exhibitions, exhibition activity, exposition business.

УДК 339.17(477)

Боднарчук Т.Л.

к.е.н., старший викладач кафедри економіки підприємства
Кам'янець-Подільський національний
університет імені Івана Огієнка

Постановка проблеми. В умовах глобального економічного простору та швидкої інформатизації суспільства перед сучасним виробником постають виклики щодо утримання свого споживчого сегменту, посилення власних ринкових позицій, просування продукції на нові ринки та підвищення рівня її конкурентоспроможності. Це вимагає застосування низки традиційних і нових інструментів маркетингових комунікацій, серед яких провідна роль належить виставковій діяльності. На мікроекономічному рівні виставки забезпечують формування позитивного комерційного іміджу підприємця, налагодження тісних ділових контактів, розширення клієнтської бази, обмін передовим виробничим досвідом і т. д. Даний інструмент зумовлює низку позитивних структурних змін і на макрорівні, зокрема активізацію загальногосподарської ініціативи, технологічну модернізацію та інтенсифікацію виробництва, нарощування внутрішньо- та зовнішньоторговельного обороту, посилення інтеграції вітчизняного бізнес-елементу до

системи міжнародних економічних відносин тощо. Важливу роль виставкової діяльності як форми стимулювання національного економічного розвитку підтверджує й історична практика. Зокрема, із цього погляду особливо цікавим видається період ХІХ – початку ХХ ст., коли експозиційна справа на теренах України лише зароджувалася.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Окремі історичні аспекти становлення й розвитку вітчизняної експозиційної справи досліджували такі науковці, як Н. Супрун, О. Кудласевич, М. Лисенко, О. Білобровець, І. Рудавіна, Л. Крот та ін. Виставкова проблематика сучасного етапу знайшла відображення у наукових доробках таких вітчизняних учених, як К. Пацалюк, Ю. Носенко, Н. Шинкаренко, І. Антоненко, В. Божкова, І. Цимбаліст, І. Смирнов, О. Зима, Л. Сюрко і т. д.

Постановка завдання. Мета статті – історико-економічний аналіз виставкової діяльності як одного із засобів стимулювання розвитку підприємництва на теренах України у ХІХ – на початку ХХ ст.

Виклад основного матеріалу дослідження.

У кінці XVIII – на початку XIX ст. модернізація та індустріалізація країн Західної Європи як комплекс соціальної, політичної, економічної, культурної та інтелектуальної трансформації традиційного суспільства стали головним викликом для Російської імперії, до складу якої на той час входила більшість українських земель. Економічне лідерство і військова могутність країн-конкурентів стимулювали російський уряд до реформування національної економічної системи шляхом імплементації західноєвропейських форм господарювання, а також методів державної підтримки підприємницького сектору. Зокрема, саме широкий розвиток західноєвропейської експозиційної справи став імпульсом до проведення промислово-торговельних виставок й у Російській імперії [1, с. 114]. Як свідчать історичні дані, перша промислова виставка була проведена наприкінці XVIII ст. у Франції і налічувала лише 110 експонентів. На початку XIX ст. у Парижі було проведено ще декілька експозицій, при цьому кількість безпосередніх учасників зросла вже до 540 [2, с. 1]. Позитивний французький досвід швидко перейняли й інші країни Західної Європи: протягом першої чверті XIX ст. промислові виставки були проведені в Каєнні, Антверпені, Трієсті, Мюнхені, Штутгарті, Берліні, Стокгольмі, Дрездені, Мадриді тощо.

Російська імперія долучилася до експозиційної справи лише наприкінці 20-х років XIX ст., зокрема у 1829 р. було вперше проведено виставку в Петербурзі, де брали участь 324 промислових підприємства, у тому числі 15 державних. У 1835 р. вперше виставка була організована у Москві, де нараховувалося вже 638 промислових підприємств, у тому числі 16 казенних [2, с. 2]. Далі виставки влаштовувалися у Москві, Варшаві та Петербурзі з інтервалом у чотири роки. Загалом за темпами розвитку виставкової діяльності Російська імперія суттєво поступалася провідним країнам Європи. До середини XIX ст. у Франції відбулося більше 35 виставок, у Німеччині – більше 25, в Італії – 12, а в Європейській Росії – лише сім [2, с. 1–3]. Серед причин слід вказати як низький рівень розвитку промислового виробництва, так і надмірне втручання держави у сам процес організації виставки.

Уряд стимулював підприємців до участі в експозиційній діяльності шляхом звільнення від сплати торговельного та акцизного зборів, зниження тарифів за розміщення експонатів та проходження на виставку, надання почесного права на використання державного гербового знаку на вивісках та виробах, фінансування диверсифікованої системи нагородження приватних підприємств та окремих підприємців, яку становили золоті, срібні та бронзові медалі, ордени, почесні відгуки тощо. Цікаво відзначити, що під час вина-

городження враховувалася не лише якість продукції, а й різноманітні критерії ефективності ведення бізнесу, зокрема такі, як: походження сировини, вартість виробництва та ціна продажу, обсяги виробництва та чисельність працівників, рівень технічного та технологічного оновлення виробництва, національна приналежність техніків, майстрів та працівників підприємства, рівень соціального захисту робітників та забезпечення гідних умов праці, соціальна відповідальність підприємця та наявність користі для навколишнього середовища [3, с. 6]. Проте, з іншого боку, та ж система винагород часто ставала підґрунтям для низки інтриг, корупційних схем та клопотань із боку зацікавлених сторін і при цьому не гарантувала високої якості продукції, тим самим стаючи перешкодою на шляху налагодження ефективних ділових контактів. Досить бюрократизованою була й сама процедура проведення виставки, дозвіл на що видавали лише державні органи. Вирішення всіх питань щодо організації експозиції покладалося на Міністерство фінансів та відповідні комітети. Як правило, для безпосереднього управління виставкою урядом утворювався виконавчий комітет під головуванням місцевого генерал-губернатора, передбачався також інститут виставкових маклерів [1, с. 114].

Значна державна підтримка спрямовувалася на влаштування промислових і мануфактурних виставок у великоросійських центрах, де серед учасників домінували поміщицькі фабрики й заводи з Петербурзької та Московської губерній, підприємці ж інших регіонів, зокрема Українського, становили зовсім незначну частку. Про це, наприклад, свідчать дані Петербурзької виставки мануфактурних виробів 1839 р.: тут у цілому було представлено 1 003 партії товарів з усієї імперії, з яких лише 31 партія походила з українських губерній (Чернігівської – 9, Харківської – 8, Катеринославської – 6, Київської – 3, Херсонської – 3, Подільської – 2) [4, с. 255–256]. Серед експонатів домінували артилерійське спорядження та зброя, машини, апарати та обладнання, метали та металеві вироби, музичні інструменти, меблі, вовна, бавовна, шовк та вироби з них, льон, коноплі, цукор, скло, фарфор та фаянс тощо, при цьому українська продукція була представлена здебільшого в групі аграрної сировини. Зокрема, серед вітчизняних виробників найбільш схвальні відгуки отримали завод чернігівського поміщика Г. Єсимонтовського, Антонівський цукровий завод, економії харківських поміщиків Г. Колокольцева та І. Клепацького (цукор-пісок та цукор-рафінад), Ніжинський завод поміщика М. Спиридонова (яловиче сало, стеаринові свічки, олеїн), економія чернігівського графа О. Кушелева-Безбородько, фабрика київського поміщика О. Понятовського та катеринославського поміщика П. Струкова

(вовна, вовняна пряжа, шовк-сирець). Ще менше учасників з українських губерній були присутні на Московській мануфактурній виставці: лише три експонента з Харківської губернії, по два – з Чернігівської та Подільської та по одному – з Полтавської й Херсонської губерній [5]. Знову ж таки, українська продукція була представлена у відділах сировини та напівфабрикатів, металевих та хімічних виробів.

У другій половині XIX ст. внаслідок стрімкого розвитку великомасштабного фабрично-заводського виробництва, інтенсифікації внутрішнього товарообороту та нарощування обсягів зовнішньої торгівлі посилюється роль виставок як інструменту підтримки розвитку підприємництва. Вони стали одним з основних засобів ділової та комерційної комунікації; представляли найкращі екземпляри промисловості, кустарщини та ремісництва, тим самим сприяючи технічному розвитку та технологічній модернізації, обміну передовим досвідом; були місцем проведення промислових та економічних конгресів, конференцій і з'їздів, у рамках яких обговорювалися проблемні аспекти тогочасної економіки, а саме: підтримка окремих галузей промисловості, кустарного та артільного виробництва, провадження урядової митно-тарифної політики, шляхи налагодження зовнішньоторговельних відносин, напрями розвитку фінансово-кредитної сфери, транспортної та комунікаційної інфраструктури тощо. Для стимулювання участі підприємців у виставках створювалися окремі товариства, які займалися пошуком та наймом квартир для експонентів, організацією візитів до різних розважальних закладів, популяризацією виставкової справи через розповсюдження спеціальних газет, журналів та каталогів.

У другій половині XIX ст. суттєво зросли й масштаби виставкової діяльності. Зокрема, вже в 1870 р. було проведено Всеросійську мануфактурну виставку (м. Петербург), учасниками якої стали більше 2 500 експонентів; виставкову продукцію було згруповано у сім розділів (волокнисті вироби, дерево та сировина, продукція тваринного та рослинного походження, руди, метали та вироби з них, машини, апарати та інструменти, харчові продукти, ін.) та 43 підрозділи [6, с. 9–10]. Суттєво збільшилася й кількість учасників з українських губерній, серед яких майже 40 купців I та II гільдій, фабриканти та кустарі отримали почесні винагороди (табл. 1). Як видно з таблиці, у другій половині XIX ст. відмітним стає суттєвий розвиток вітчизняного підприємництва у таких галузях, як текстильна, льняна, вовняна, шкірна, обробна, хімічна, цукрова, тютюнова, борошномельна, спиртогорілчана тощо. Більше того, серед експонентів поряд із поміщицькими економіями зростає питома вага великих фабрично-заводських

підприємств як приватної, так і державної форми власності.

Зростання інтересу до експозиційної справи демонструє й Всеросійська художньо-промислова виставка, яка відбулася у Москві в 1882 р. Вона включала 14 основних груп експонатів, серед яких домінували такі: продукція гірничої та соляної промисловості, металеві вироби, машини та апарати, сільськогосподарські товари, кустарне виробництво. Загальна кількість учасників виставки досягла більше 4 тис. осіб, проте заяв було подано в рази більше, зокрема від великоросійських губерній – 4 100, Українського регіону – до 1 тис., з окраїн Сибіру, Туркестану, Кавказу, Царства Польського та Фінляндії – також до 1 тис. [3, с. 7]. З українських губерній безпосередню участь у заході прийняли майже 390 підприємств та підприємців (табл. 2).

Проведенням масштабних всеросійських виставок уряд намагався продемонструвати значні успіхи та досягнення у сфері великомасштабного виробництва, проте відчутного практичного значення ці заходи не мали. Попри поглиблення процесів кооперації та спеціалізації, виокремлення певних промислових та сільськогосподарських районів у структурі господарства продовжували домінувати поміщицькі мануфактури, дрібні селянські та кустарні виробництва, тоді як великі фабрично-заводські підприємства зберігали поодинокий характер.

Крім того, на прикладі Українського регіону, який можна вважати одним із найпрогресивніших у Російській імперії, бачимо, що лідерські позиції на виставках займала продукція сировинних, обробних та переробних галузей. Серед причин нівелювання значимості експозиційної справи слід указати й низький рівень життя та освіченості представників селянського та кустарного підприємництва, необізнаність купецького стану, що зумовлювало байдужість до такого роду заходів, а також незначну питому вагу в загальній структурі населення рентьєрів та буржуазії – тих соціальних груп, які мали б забезпечити фінансову успішність виставок. Окрім того, особливістю російських виставок було й те, що вони набували суто національного характеру: відповідними державними положеннями та указами до участі допускалися виключно товари вітчизняного виробництва, що також впливало на їхню популяризацію за кордоном.

Окрім великих виставок за підтримки уряду проводилися дрібні як за чисельністю учасників, так і за кількістю експонатів. Зокрема, у 1902 р. у Петербурзі було організовано Всеросійську кустарно-промислову виставку, яка охоплювала лише три відділи та 19 класів виставкової продукції. З українського регіону свої експонати представили лише 124 учасника, зокрема з Волинської губернії – 13, Катеринославської – 2, Київської – 10,

**Перелік українських експонентів на Всеросійській мануфактурній виставці 1870 р.
за групами та підгрупами продукції**

Група продукції	Основні експоненти за підгрупами продукції	Губернія
Волокнисті вироби	– фабрика А. Кубарєва (сукно); – щетинно-сортувальний завод А. Гусєва (щетина та кінський волос); – підприємець П. Ісаєв (сукно); – бельгійсь-підприємець Ле-Докт (льон-моченець); – торговець Е. Фальц-Фейн (вовна); – виробництво князя Р. Сангушко (текстиль); – торговець З. Мухортов (вовна); – підприємець І. Миклашевський і Ко (сукно); – торговець О. Мордвінов (мериносова вовна); – підприємці брати Личкові (фарбована вовна); – виробництво С. Глазера (галантерейні вироби).	Волинська Катеринославська Полтавська Таврійська Херсонська Чернігівська
Дерево та будівельна сировина	– підприємці Д. Труш та М. Яценко (дубові меблі); – харківський завод О. Рашке (малярні фарби, лакофарбові вироби); – одеський завод К. Берга (фарби, білила і лаки); – підприємець Долинський (буре вугілля та цегла).	Полтавська Харківська Херсонська
Тваринна та рослинна продукція	– київський завод М. Осипова (яловиче сало); – компанія скубіївського шкірного заводу (хутро); – галантерея заводу А. Простова (лайкові рукавиці).	Київська Харківська Херсонська
Руди, метали та вироби з них	– Луганський сталеливарний завод (руди); – Лисичанський чавуноплавильний завод (руди).	Катеринославська
Машини, апарати та інструменти	– фабрика Г. Белліно та Фендеріха (сільськогосподарські машини, локомотиви)	Херсонська
Харчові продукти	– підприємці О. Бобринський, О. Терещенко, Д. Бенардакі, І. Харитоненко, І. Бродський (цукор-пісок, цукор-рафінад); – компанія Яхненко-Симиренко, завод Роттермунда, завод графа Браницького, Товариство київського цукрово-рафінадного заводу, Товариство Романівських заводів, завод І. Фундуклея, завод Беккерса, рафінадний завод князя Р. Сангушко та графині М. Потоцької (цукор-пісок, цукор-рафінад); – київський підприємець Я. Бутковський (варення); – князь С. Воронцов, підприємець М. Фредерікс (кримські вина); – житомирський підприємець К. Ляшков (пшенична мука); – підприємці Г. Савицький (горілка), І. Квех (пиво та хміль); – одеський підприємець М. Крион Папа-Никола (оброблений фабрично тютюн); купець Королькевич (турецький тютюн).	Волинська Катеринославська Київська Подільська Таврійська Харківська Херсонська Чернігівська

Джерело: складено автором на основі: Скальковский К. Всероссийская мануфактурная выставка в промышленном отношении. Санкт-Петербург: Типография Императорской академии наук, 1870. С. 190–191; Всероссийская мануфактурная выставка 1870 г.: Обзор Выставки. Санкт-Петербург: Изд. ред. «Петерб. листка», 1870. С. 8–9, 11, 13, 18–19, 23, 26, 30, 34, 37, 42, 72–79, 83–87

Подільської – 7, Полтавської – 73, Таврійської – 2, Херсонської – 2, Чернігівської – 15 [7, с. 231–356, 371–375]. Серед представленої на огляд вітчизняної продукції домінували дерев'яні, плетені, керамічні, металеві, ткацькі, шкіряні та хутряні вироби, машини та обладнання, екіпажі, одяг, вишивки, взуття тощо. Саме такі виставки сільськогосподарської та кустарної продукції переважно організовувалися на теренах України, зокрема перша з них була проведена в 1842 р. в Одесі, хоча й не мала помітного успіху. У 1887 р. в Харкові за безпосередньої участі Харківського товариства сільського господарства та державного сприяння було організовано Всеросійську сільськогосподарську виставку. На її проведення з державної казни було виділено 16 тис. руб., а зібрано всіх учасницьких зборів на суму 28 тис. руб. [8, с. 2]. Як видно, виставка мала досить хороший фінансовий успіх,

який забезпечувався відповідними платами з боку експонентів та відвідувачів.

Зокрема, плата за місце на Київській сільськогосподарській та промисловій виставці 1897 р. становила 3 руб. за кв. аршин у закритому приміщенні і 1 руб. – у відкритому. Крім того, у разі продажу експозиційної продукції власник зобов'язувався сплачувати виставковий збір у розмірі 5% від суми, зазначеної у рахунку-фактурі. Вартість вхідного квитка на виставку залежала від години, дня та періоду відвідування: одноденна плата коливалася в межах 0,15–0,5 коп., вартість місячного квитка становила 3 руб., а сезонного – 4 руб. (весь період існування виставки) [9, с. 76–77]. Виставка, організована за сприяння Київського товариства сільського господарства та сільськогосподарської промисловості, була відмітна ще й тим, що до участі запрошувалися іноземні

Таблиця 2

**Кількість учасників з українських губерній
на Всеросійській художньо-промисловій виставці 1882 р., осіб**

Губернія	Кількість експонентів	Групи експозиційної продукції
Волинська	11	зернові та технічні культури, продукція борошномельної, целюлозно-паперової, шовкової галузей, бджільництва, с/г машини та обладнання
Катеринославська	25	зернові та технічні культури, продукція шовкової, вовняної, кам'яно-вугільної, залізорудної, шкірної, соляної, скляної галузей, винокуріння, с/г машини та обладнання, будматеріали
Київська	78	зернові та технічні культури, продукція борошномельної, вовняної, шовкової, хімічної, кондитерської, цукрової, спиртогорілчаної галузей, продукція хмелярства та бджільництва, с/г машини та обладнання, будматеріали, металеві вироби, парфумерно-косметичні вироби
Подільська	16	зернові, борошно, с/г машини та обладнання, продукція шовкової, спиртогорілчаної та цукрової галузей
Полтавська	110	зернові, лісоматеріали, продукти вівчарства, шовківництва, бджільництва, миловаріння, борошномельної, тютюнової, шовкової, шкірної, хімічної галузей, кустарні вироби (81%)
Таврійська	33	зернові, продукція льняної, борошномельної, тютюнової, вовняної, деревообробної, шкірної, соляної, хімічної галузей, кримські вина, с/г машини
Харківська	39	зернові та технічні культури і насіння, продукція хмелярства, винокуріння, вівчарства, бджільництва, текстильної, хімічної, цукрової, кондитерської галузей, с/г машини та обладнання
Херсонська	58	зернові, борошномельні та макаронні вироби, листовий тютюн, спиртні напої, вовна, шовк, кондитерські, канатні, шкіряні, хімічні, в'язальні та металеві вироби, с/г машини та обладнання, мило, продукція скляної та паперової галузей
Чернігівська	19	хміль, тютюн, продукція бджільництва, деревина, фарфорова глина, цукор

Джерело: складено автором на основі: Иллюстрированное описание Всероссийской художественно-промышленной выставки в Москве 1882 г.: альбом 179 рисунков и 16 портретов, исполненных лучшими художниками журнала «Всемирная иллюстрация», с подробным описанием выставлявшихся предметов всех групп. СПб.; Москва: Герман Гоппе, 1882. С. 97, 100–103, 110–111, 118, 142–144, 151–152, 159–160, 167, 191, 206, 237

Таблиця 3

**Кількість учасників з українських губерній
на Київській сільськогосподарській та промисловій виставці 1897 р.**

Губернія	Кількість учасників, осіб	Питома вага, %
Волинська	13	4,8
Катеринославська	6	2,2
Київська	173	63,4
Подільська	20	7,3
Полтавська	13	4,8
Таврійська	4	1,4
Харківська	14	5,1
Херсонська	17	6,2
Чернігівська	13	4,8
Всього	273	100

Джерело: складено автором на основі: Путеводитель по г. Киеву с каталогом Киевской сельскохозяйственной и промышленной выставки 1897 года: С планами г. Киева и Выставки. Киев: М.Л. Радоминский, 1897. С. 82–84

виробники, хоча їхня присутність дозволялася лише в групі продукції рільництва, сільськогосподарських машин та обладнання, мінеральних добрив. Із зальної кількості експонентів питома вага учасників з українських губерній становила майже 20%, решта представлена вихідцями з великоросійського підприємництва, Казані, Варшави, Риги, Кишиніва, Берліну, Праги тощо (табл. 3). Уся виставкова продукція була представлена

у чотирьох відділах (сільськогосподарському, машинному, промислового, фабрично-заводському) та 80 класах.

У 1910 р. було проведено фабрично-заводську, художньо-промислову та сільськогосподарську виставку в Одесі, де були представлені відділи аграрної техніки, машин та обладнання, виставки птиці, худоби, вина тощо. У рамках експозиції проходили різні промислові з'їзди, було проведено

читання лекцій, організовувалися цікаві розваги та почесні представлення окремих експонатів. Утім, означена виставка не мала успіху як через чуму та холеру, які лютували тоді в регіоні, так і через низку суб'єктивних обставин: адміністративні чвари, брак підтримки з боку міської управи, незадовільну організацію самої виставки та відсутність належної співпраці учасників. Відмітною особливістю виставки була її значна тривалість. Якщо перші експозиції в середньому функціонували не більше двох місяців, то у другій половині XIX ст. їхня тривалість суттєво зросла. Наприклад, уже згадувана київська виставка 1897 р. тривала чотири місяці, а одеська – майже півтора року [10, с. 1].

Крім національних виставок уряд Російської імперії створював умови для участі вітчизняних виробників й у міжнародних експозиціях, зокрема у Лондоні, Відні, Парижі, Філадельфії, Антверпені, Копенгагені, Чикаго, що сприяло налагодженню вигідних міжнародних зв'язків із постачальниками та розширенню ринків збуту вітчизняної продукції. Перша Всесвітня виставка відбулася у Лондоні в 1851 р., на якій були присутні близько 370 вітчизняних експонентів [11, с. 75]. На Паризькій всесвітній виставці 1867 р. кількість учасників від Російської імперії, відзначених винагородами, становила більше 1 200 осіб (табл. 4).

За обсягом займаної площі та кількістю експонентів (у цілому 1 392 особи, що становило 3,3% від загальної кількості учасників) Російська імперія посідала шосте місце, поступаючись

Франції, Великобританії, Німеччині, Австрії та Бельгії [2, с. 5].

Російським торговцям, промисловцям та комісіонерам участь у виставці, як й іншим іноземним представникам, дозволялася лише після проходження спеціальних комісій. На виставці можна було представити свої товари у таких категоріях, як витвори мистецтва, типографічна продукція та книги, меблі, одяг, сировина та напівфабрикати, промислові машини, обладнання та інструменти, харчові продукти, продукція тваринництва, садівництва та рослинництва. Як видно з табл. 4, за абсолютним і відносним показником найбільше російських експонентів було представлено у групі сировини та промислових товарів (443, що становило 5,2% від загальної кількості учасників), продукції харчової та легкої промисловості (відповідно 248 (3,5%) та 233 (3,4%) осіб). Досить позитивними були результати участі з якісного погляду: попри порівняно невелику кількість учасників практично кожний другий представник Російської імперії отримав почесні винагороди у групах «Одяг» та «Меблі та предмети житлового господарства»; кожний третій – у групах «Наука та освіта», «Сировина та промислові товари», «Інструменти, обладнання, машини», «Харчові продукти».

Однією з найвизначніших подій виставкової діяльності досліджуваного періоду стала Паризька всесвітня виставка 1900 р., участь у якій значною мірою мотивувалася різними урядовими заходами. Зокрема, на облаштування російського експозиційного відділу з державної казни було виді-

Таблиця 4

Участь Російської імперії у Всесвітній виставці 1867 р. (за показником найкращих експонентів)

Групи експозицій	Число експонентів, осіб	У % до загальної кількості	Кількість винагород, шт.	У % до загальної кількості	Відношення нагород до кількості експонентів, %
Витвори мистецтва	52	2,3	2	1,5	3,8
Наука та освіта (книги, канцелярія, фотографія, музичні інструменти)	83	2,2	32	1,7	38,6
Меблі та предмети житлового господарства	85	2,4	42	2,6	49,4
Одяг	233	3,4	127	3,9	54,5
Сировина та промислові товари	443	5,2	128	3,9	28,9
Інструменти, обладнання, машини	105	1,9	36	1,4	34,3
Харчові продукти	248	3,5	66	2,9	26,6
Сільськогосподарська продукція (жива)	7	-	-	-	-
Продукти садівництва та городництва	1	-	-	-	-
Продукти соціального значення (народні костюми, дешева продукція для нужденних)	24	1,2	3	0,3	12,5

Джерело: складено автором на основі: Киттары М.Я. Всемирная выставка 1867 года в Париже. СПб., 1868. LXXVI с.

лено більше 2 млн. руб. [12, с. 7]. Чимало заходів було здійснено для залучення якомога більшої кількості експонентів: у 42 столичних та провінційних друкованих виданнях розміщено оголошення про виставку; окремим компаніям надіслано адресні запрошення; проведено безпосередні зустрічі державних органів із представниками промислово-торговельної сфери у провідних містах (Петербург, Москва, Київ, Харків, Одеса, Варшава, Лодзь); низці учасників надано право пільгового залізничного транспортування експонатів тощо.

Під егідою уряду в 1898 р. на території Російської імперії було відкрите відділення Міжнародного товариства всесвітніх виставок, штаб-квартира якого знаходилася у Парижі. Організацію було створено виключно для сприяння участі вітчизняних підприємців та торговців у Паризькій всесвітній виставці 1900 р. Усім бажаним товариство пропонувало так звану «книгу перебування», яка давала можливість на пільгових умовах зупинятися у конкретних готелях та харчуватися у чітко вказаних ресторанах, безкоштовно використовувати екіпажі товариства для пересування від вокзалу до готелю та отримати низку безоплатних послуг (один візит до театру, загальна прогулянка Парижем на екіпажі, екскурсія до Версалю, сім безкоштовних вхідних квитків на виставку). Вартість такої «книги перебування» становила 64 р. 50 коп. [13]. Окрім того, товариство на договірних засадах співпрацювало з провідними французькими торговельними компаніями та мало у своєму складі власне комісійне бюро, що давало можливість його клієнтам на пільгових умовах здійснювати закупівлі.

Така робота дала досить позитивні результати. З отриманих 3 500 заяв безпосередніми учасниками виставки від Російської імперії стали 2 500 експонентів, які представили свою продукцію у 18 групах товарів (121 клас) та отримали низку винагород [12, с. 9]. Зокрема, порівняно із Всесвітньою виставкою 1867 р., де найкращі експоненти отримали 436 відзнак, у 1900 р. їхня кількість зросла у 3,5 рази (1 526 нагород). При цьому відзначені учасники отримали 211 гранд-призів, 370 золотих, 424 срібних та 326 бронзових медалей, 195 почесних відгуків [12, с. 69]. Найбільше відзнак було отримано у таких групах продукції: «Пряжа, тканини та одяг» – 12,7% усіх винагород, «Виховання та освіта» – 12,5%, «Землеробство» – 8,9%, «Харчові продукти» – 8,5%, «Меблі та предмети житлового господарства» – 6,7%, «Хімічне виробництво» – 6,6%.

Участь вітчизняних підприємців у всесвітніх експозиціях мала низку позитивних наслідків для економіки у цілому, оскільки дала змогу продемонструвати матеріальне багатство країни та рівень її господарського розвитку, виступила механізмом налагодження зовнішньоторговельних зв'язків,

створення сприятливого іміджу для посилення іноземного інвестування. Крім того, як зазначають у своїй праці Н. Супрун та О. Кудласевич, всесвітні виставки створили можливість для популяризації не лише промислової та сільськогосподарської продукції вітчизняного виробництва, а й для наукових відкриттів, які в подальшому були використані як виробничий ресурс промислового розвитку [1, с. 115]. Зокрема, у 1893 р. на Всесвітній Колумбовій виставці в Чикаго отримав всесвітнє визнання російський учений М. Славянов за спосіб електричного відливу металів в електрозварюванні. У 1900 р. в Парижі були представлені вітчизняні досягнення в галузі електротехніки, зв'язку, транспорту, телефонії та електротелеграфії [1, с. 115–116].

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, проведене дослідження вітчизняного історичного досвіду доводить, що важливим заходом стимулювання розвитку підприємництва виступає експозиційна справа. Виставки, які за сприяння уряду почали організовувати на теренах України лише наприкінці першої половини XIX ст., до кінця досліджуваного періоду стали популярним засобом ринкової комунікації та налагодження ділової співпраці, про що свідчить збільшення кількості виставкової продукції та чисельності експонентів, активна участь вітчизняних підприємців у відповідних міжнародних заходах. Виставки демонстрували найкращі досягнення вітчизняної промисловості, рівень науково-технічного прогресу тих чи інших галузей, ставали містком на шляху до позитивних структурних зрушень в економіці та її включення до системи світогосподарських зв'язків.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Супрун Н.А., Кудласевич О.М. Державне регулювання виставково-ярмаркової діяльності: історико-теоретичний аспект. Український соціум. 2010. № 3. С. 112–123.
2. Киттары М.Я. Всемирная выставка 1867 года в Париже. СПб., 1868. LXXVI с.
3. Иллюстрированное описание Всероссийской художественно-промышленной выставки в Москве 1882 г.: альбом 179 рисунков и 16 портретов, исполненных лучшими художниками журнала «Всемирная иллюстрация», с подробным описанием выставленных предметов всех групп. СПб.; Москва: Герман Гоппе, 1882. 256 с.
4. Указатель Выставки российских мануфактурных изделий, бывшей в С.-Петербурге в 1839 году. СПб., 1839. 198 с.
5. Выставка российских мануфактурных изделий (3; 1843; Москва). Указатель Третьей в Москве выставки российских мануфактурных изделий 1843 года. Москва, 1843.
6. Скальковский К. Всероссийская мануфактурная выставка в промышленном отношении. Санкт-Петербург: Типография Императорской академии наук, ценз. 1870. 216 с.

7. Всероссийская кустарно-промышленная выставка (1902; Петербург). Указатель Всероссийской кустарно-промышленной выставки 1902 г. Санкт-Петербург, ценз. 1902. 432 с.

8. Тарасов И.Т. Всероссийская сельскохозяйственная выставка в г. Харькове, в 1887 году. Санкт-Петербург: Тип. «Сев. телегр. Агентства», ценз. 1888. 37 с.

9. Путеводитель по г. Киеву с каталогом Киевской сельскохозяйственной и промышленной выставки 1897 года: С планами г. Киева и Выставки. Киев: М.Л. Радоминский, 1897. 131 с.

10. Дэв. Одесская выставка и экспертиза вин. Одесса: Тип. под фирмою «Вестник виноделия», 1911. 22 с.

11. Спасский П.Х. История торговли и промышленности в России: в 3-х т. Т.1. СПб.: Тип. Н.В. Гаевского, 1910. 272 с.

12. Участие России на Всемирной Парижской выставке 1900 г.: Отчет ген. комиссара Рус. отд. М-во финансов. Санкт-Петербург, 1901. 117 с.

13. Международное общество Всемирных выставок: цель Общества и «книжка пребывания» в Париже на Всемирной выставке 1900 г. СПб.: Тип. Бусселя, ценз. 1900. 6 с.

REFERENCES:

1. Suprun N.A., Kudlasevych O.M. (2010) Derzhavne rehuliuвання vystavkovo-yarmarkovoi diialnosti: istoriko-teoretychnyi aspekt [State regulation of exhibitions and fairs: historical and theoretical aspects]. *Ukrainskyi sotsium*, no. 3, 112–123 pp. [in Ukrainian]

2. Kittary M.Ya. (1868) Vsemirnaya vystavka 1867 goda v Parizhe [The World Exhibition of 1867 in Paris]. St. Petersburg. [In Russian]

3. German Goppe (1882) Illyustrirovannoe opisanie Vserossiyskoy khudozhestvenno-promyshlennoy vystavki v Moskve 1882 g. : al'bom 179 risunkov i 16 portretov, ispolnennykh luchshimi khudozhnikami zhurnala "Vsemirnaya illyustratsiya", s podrobnym opisaniem vystavlyavshikhsya predmetov vseh grupp [Illustrated description of the All-Russian Art and Industrial Exhibition of 1882 in Moscow: an album of 179 drawings and 16 portraits, performed by the best artists of the magazine "World illustration", with a detailed description of the exhibited items of all groups]. SPb., Moscow : German Goppe [In Russian]

4. Expedition of the state securities preparation printing house (1839) Ukazatel' Vystavki rossiyskikh manu-

fakturnykh izdeliy, byvshey v S.-Peterburge v 1839 godu [Index of the Exhibition of Russian manufactory products, which was in St. Petersburg in 1839]. St. Petersburg [In Russian]

5. Vystavka rossiyskikh manufakturnykh izdeliy (1843) Ukazatel' Tret'ey v Moskve vystavki rossiyskikh manufakturnykh izdeliy 1843 goda [Index of the Third Moscow Exhibition of Russian Manufactory products in 1843]. Moscow [In Russian]

6. Skal'kovskiy K. (1870) Vserossiyskaya manufakturnaya vystavka v promyshlennom otnoshenii [All-Russian Manufactory Exhibition industrially]. Sankt-Peterburg : V tipografii Imperatorskoy akademii nauk, tsenz. [In Russian]

7. Vserossiyskaya kustarno-promyshlennaya vystavka (1902) Ukazatel' Vserossiyskoy kustarno-promyshlennoy vystavki 1902 g. [Index of All-Russian Handicraft and Industry Exhibition of 1902]. Sankt-Peterburg, tsenz. [In Russian]

8. Tarasov I.T. (1888) Vserossiyskaya sel'skokhozyaystvennaya vystavka v g. Khar'kove, v 1887 godu [All-Russian Agricultural Exhibition in Kharkov in 1887]. Sankt-Peterburg : tip. "Sev. telegr. Agentstva", tsenz. [In Russian]

9. Radominskiy M.L. (1897) Putevoditel' po g. Kievu s katalogom Kievskoy sel'skokhozyaystvennoy i promyshlennoy vystavki 1897 goda : S planami g. Kiev i Vystavki [Guide to Kiev with the catalog of the Kiev Agricultural and Industrial Exhibition of 1897: With the plans of Kiev and the Exhibition]. Kiev [In Russian]

10. Dev (1911) Odesskaya vystavka i ekspertiza vin [Odesa Exhibition and Examination of wines]. Odessa : Tip. pod firmoyu "Vestnik vinodeliya" [In Russian]

11. Spasskiy P.Kh. (1910) Istoriya trgovki i promyshlennosti v Rossii [History of Russian trade and industry]. SPb : tip. N.V. Gaevskogo [In Russian]

12. M-vo Finansov (1901) Uchastie Rossii na Vsemirnoy Parizhskoy vystavke 1900 g. : Otchet gen. komissara Rus. otd. M-vo Finansov [Russian participation at the World Paris Exhibition of 1900 : report of the Commissioner General of the Ministry of Finance Russian Department]. Sankt-Peterburg [In Russian]

13. Tip. Busselya (1900) Mezhdunarodnoe obshchestvo Vsemirnykh vystavok : tsel' Obshchestva i "knizhka prebyvaniya" v Parizhe na Vsemirnoy vystavke 1900 g [International Society of World Exhibitions: the purpose of the Society and the "stay book" in Paris at the World Exhibition in 1900]. SPb. : Tip. Busselya [In Russian]

Bodnarchuk T.L.Candidate of Economic Sciences,
Senior Instructor at Enterprise Economics Department,
Kamianets-Podilskyi Ivan Ohienko National University**THE ROLE OF EXHIBITION ACTIVITY IN THE DEVELOPMENT OF DOMESTIC ENTREPRENEURSHIP:
HISTORICAL EXPERIENCE OF XIX–EARLY XX CENTURIES**

The author pays attention to the problems of the exhibition activity evolution on the territory of Ukraine, which was the part of the Russian Empire in XIX–early XX centuries, and emphasizes the peculiarities of the exhibitions' impact on entrepreneurship development. Exposition business developed in Russia in the 20–30's of the XIX century. Russian government stimulated entrepreneurs to participate at the exhibitions by appropriate measures, in particular, by providing tax and tariff privileges, giving a diversified system of honorary rewards, the creation of special societies for the exhibition business popularization.

Exhibitions did not play a significant role in the development of Ukrainian entrepreneurship by the middle of the XIX century. More than that, they practically were not organized in the Ukrainian regions and there was also an insignificant share of Ukrainian exhibitors at the All-Russian expositions. Among the reasons, we can admit such as the low level of industrial development and the weak intensification of trade relations. The exhibitions have become an important means for entrepreneurship support only from the second half of XIX century. They have transformed into one of the main ways of business and commercial communication, represented the best examples of industry and craftsmanship, facilitated the exchange of best practices, and promoted technical development and technological modernization.

The scale of exhibition activity increased significantly in the second half of the XIX century. It resulted in growing the number of exhibitors and exhibition products. The growth of the number of Ukrainian entrepreneurs from different sectors of the national economy at the international and All-Russian exhibitions was distinctive. Moreover, the characteristic feature was the growth of large factory enterprises both private and state ownership along with the landlords' households among the exponents and participants. Besides, the geographical boundaries of exhibitions expanded. Small agricultural and handicraft exhibitions began to be systematically conducted in Ukrainian region.

The government of the Russian Empire tried to demonstrate significant achievements of large-scale production through the exhibition activity but these measures had no success because of the low level of peasants and handcrafters living and education, ignorance of merchants, excessive bureaucratization of the exhibitions organization procedure, their exclusively national character.

РОЗДІЛ 2. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ТУРИСТИЧНОЇ ІНДУСТРІЇ КРАЇН СВІТУ COMPETITIVENESS OF THE TOURIST INDUSTRY OF THE COUNTRIES OF THE WORLD

УДК 339.9

Антоненко К.В.

к.е.н., доцент кафедри міжнародних економічних відносин і бізнесу
Навчально-науковий інститут міжнародних відносин
Національного авіаційного університету
Ерденебаяр Е.
студент
Навчально-науковий інститут міжнародних відносин
Національного авіаційного університету

У статті проаналізовано конкурентоспроможність туристичної індустрії країн світу. Виділено позиції України в комплексній оцінці конкурентоспроможності туристичної індустрії країн світу. Розглянуто показники туристичної індустрії країн ЄС – лідерів міжнародного туризму в 2017 р. Виявлено лідерські позиції у рейтингу конкурентоспроможності туристичної індустрії. Виокремлено проблеми розвитку туристичної індустрії багатьох країн, що розвиваються, та найменш розвинених країн світу.

Ключові слова: туристична інфраструктура, туристична індустрія, міжнародний туризм, транспортна інфраструктура, індустрія громадського харчування.

В статье проанализирована конкурентоспособность туристической индустрии стран мира. Выделены позиции Украины в комплексной оценке конкурентоспособности туристической индустрии стран мира. Рассмотрены показатели туристической индустрии стран ЕС – лидеров международного туризма в 2017 г. Выявлены лидирующие позиции в рейтинге конкурентос-

способности туристической индустрии. Выделены проблемы развития туристической индустрии многих развивающихся и наименее развитых стран мира.

Ключевые слова: туристическая инфраструктура, туристическая индустрия, международный туризм, транспортная инфраструктура, индустрия общественного питания.

The article analyses the competitiveness of the tourism industry in the world. The position of Ukraine in the integrated assessment of the competitiveness of the tourism industry of the countries of the world is highlighted. Indicators of the tourism industry of the EU countries – leaders of international tourism in 2017 are considered. Leadership positions in the competitiveness rating of the tourism industry are revealed. The problems of the tourism industry development in many developing countries and the least developed countries of the world are highlighted.

Key words: tourism infrastructure, tourism industry, international tourism, transport infrastructure, catering industry.

Постановка проблеми. Роль та значення туристичної індустрії в економіці країн світу поступово зростає, що знаходить відображення у збільшенні частки світової туристичної індустрії у світовому ВВП, світовому експорті, світовій зайнятості та залученні інвестицій. Туристична індустрія кожної країни – унікальна, оскільки відповідає рівню економічного розвитку країни, її місцю у світовій економіці, рівню розвитку міжнародного та внутрішнього туризму. Внесок туристичної індустрії у ВВП розвинутих країн та країн, що спеціалізуються на розвитку міжнародного туризму, – високий.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням розвитку світової та вітчизняної туристичної індустрії присвячено наукові дослідження і публікації багатьох вітчизняних та зарубіжних учених, серед яких слід виділити праці українських авторів: Л. Гонтаржевської, Ю. Забалдіної, Р. Заблоцької, В. Кифяка, О. Любіцевої, Г. Михайличенко, С. Соколенка, Д. Стеценка, Т. Ткаченко та ін., а також іноземних фахівців: Р. Бартон, Д. Боуена, Р. Браймера, Н. Реймерса, Ч. Робінсона, Д. Холловея та ін.

Постановка завдання. Метою дослідження є аналіз конкурентоспроможності туристичної індустрії країн світу та виокремлення проблем розвитку туристичної індустрії багатьох країн, що розвиваються, та найменш розвинених країн світу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Світовий економічний форум для комплексної оцінки конкурентоспроможності туристичної індустрії країн світу використовує The Travel & Tourism Competitiveness Index, який розраховується на основі чотирьох субіндексів: середовище функціонування (бізнес-клімат, безпека, здоров'я та гігієна, робоча сила та ринок праці, ІКТ), політика у сфері туризму (пріоритетність подорожей та туризму, відкритість, конкурентоспроможність за ціною, сталий розвиток навколишнього середовища), інфраструктура (інфраструктура повітряного транспорту, інфраструктура наземного транспорту та портів, інфраструктура туристичних послуг), природні та культурні ресурси (природні ресурси, пам'ятки культури та інфраструктура для бізнес-подорожей).

За The Travel & Tourism Competitiveness Index 2017 найбільш конкурентоспроможною є туристична індустрія країн – лідерів світового туризму, крім Китаю, та розвинених країн (табл. 1).

Починаючи з 2015 р. Іспанія посідає місце лідера The Travel & Tourism Competitiveness Index, а десятка країн-лідерів не змінила свій склад, але змінила послідовність. Так, до тридцятки країн увійшли Греція та Тайвань (Китай). Простежується загальна тенденція до зниження оцінок, з якими країни займають лідерські позиції у рейтингу.

Таблиця 1

Країни-лідери за The Travel & Tourism Competitiveness Index 2017

Місце	Країна	Оцінка	Місце	Країна	Оцінка	Місце	Країна	Оцінка
1	Іспанія	5,43	11	Гонконг (Китай)	4,86	21	Бельгія	4,54
2	Франція	5,32	12	Австрія	4,86	22	Мексика	4,54
3	Німеччина	5,28	13	Сінгапур	4,85	23	Ірландія	4,53
4	Японія	5,26	14	Португалія	4,74	24	Греція	4,51
5	Великобританія	5,20	15	Китай	4,72			
6	США	5,12	16	Нова Зеландія	4,68	87	Туніс	3,50
7	Австралія	5,10	17	Нідерланди	4,64	88	Україна	3,50
8	Італія	4,99	18	Норвегія	4,64	89	Македонія	3,49
9	Канада	4,97	19	Республіка Корея	4,57			
10	Швейцарія	4,94	20	Швеція	4,55	136	Ємен	2,44

Джерело: складено за [1]

Таблиця 2

Туристична індустрія країн ЄС – лідерів міжнародного туризму в 2017 р.

Суб'єкти туристичної індустрії	Великобританія	Іспанія	Німеччина	Франція
Суб'єкти туристичної індустрії, тис.	261,3	554,9	256,1	162,2
Засоби розміщення, тис.	19,6	121,1	55,3	28,3
з них готелі та аналогічні заклади, тис.	12,4	14,7	36,1	17,0
Заклади харчування, тис.	148,3	274,8	159,4	113,3
Пасажирський транспорт, тис.	17,2	65,7	27,6	3,1
Суб'єкти туropolерейтингу, тис.	10,7	16,8	13,8	7,8
Інші суб'єкти туристичної індустрії, тис.	65,5	76,4	-	9,7

Джерело: складено за [2]

А за динамікою оцінок можна прослідкувати не зміну місць країн у рейтингу, а зміну їхніх позицій та конкурентоспроможності туристичної індустрії по відношенню одна до одної.

Україна займає 88-е місце зі 136 країн, знаходячись між позиціями Тунісу і Македонії.

Отже, провідні позиції в рейтингу конкурентоспроможності туристичної індустрії країн світу займають країни-лідери за розвитком міжнародного туризму, на аналізі туристичної індустрії яких слід більш детально сконцентрувати увагу. Зокрема, їхні лідерські позиції забезпечуються наявністю розвиненої та чисельної туристичної індустрії. Найбільше суб'єктів туристичної індустрії серед країн – членів Європейського Союзу припадає на Іспанію (табл. 2).

Туристична індустрія США також чисельна, і при цьому кількість закладів харчування значно переважає заклади розміщення, тоді як для туристичної індустрії країн – членів ЄС зазначений розрив значно менший.

Оцінити конкурентоспроможність закладів розміщення країн світу важко з низки причин: більшість країн (окрім найбідніших) різновекторно розвиває заклади розміщення, тобто практично в усіх країнах представлено всі можливі види закладів розміщення, які різняться між собою за рівнем сервісу та за ціною послуг; мережі готелів функці-

онують у різних країнах світу, пропонуючи високоякісне обслуговування, що відповідає внутрішнім стандартам мережі, тобто в кожній країні світу, на ринок якої вийшла відома готельна мережа, можна отримати високоякісні послуги з розміщення; у більшості країн світу можна знайти заклад розміщення, що орієнтується на задоволення попиту на VIP-розміщення та функціонує в економ-сегменті.

Світове готельне господарство продукує близько 400–500 млрд. дол. США доходів світової економіки щороку, третина з яких припадає на США. Чисельними є заклади розміщення країн ЄС, що відповідає високій та середній конкурентоспроможності їхньої туристичної індустрії. Середня тривалість перебування туристів у закладах розміщення ЄС становить три дні, а завантаженість ліжко-місць – приблизно 40%.

Серед країн – лідерів світового туризму найбільше закладів розміщення створено в туристичній індустрії Іспанії.

Світова індустрія громадського харчування – диверсифікована та висококонкурентна, представлена закусочними, кафе, ресторанами, кав'ярнями, піцеріями, бістро, ресторанами високої кухні, які можна зустріти в будь-якій країні світу; крім того, кожна країна пропонує їх оригінальні модифікації відповідно до особливостей національної кухні та менталітету.

Індустрія громадського харчування робить вагомий внесок у розвиток туристичної індустрії країни та формування її ВВП. Наприклад, у Сполучених Штатах Америки дохід від продажу їжі та напоїв оцінювався більше ніж 42 млрд. дол. США в 2017 р. А до основних ринкових гравців, окрім ресторанів та кафе, входять мережа McDonald's із більше ніж 37 тис. закладів по всьому світу, мережа кав'ярень Starbucks із більше ніж 21 тис. закладів по всьому світу та Domino's Pizza [3]. Розміщення мережевих закладів харчування у різних країнах світу також впливає на підвищення конкурентоспроможності туристичної індустрії приймаючої країни.

Існує багато методик оцінки конкурентоспроможності закладів харчування країн світу за різними критеріями. Наприклад, ресторани високої кухні оцінюють за допомогою зірок Мішлен. Лідери за кількістю «зіркових» ресторанів – Японія, Франція, Німеччина, Іспанія, Італія, США, тобто країни – лідери за конкурентоспроможністю туристичної індустрії (табл. 3).

Конкурентоспроможність транспортної інфраструктури країн розглядається як у межах The Travel & Tourism Competitiveness Index, так і в межах The Global Competitiveness Index, обидва з яких розраховуються Всесвітнім економічним форумом (табл. 4).

Оцінка конкурентоспроможності транспортної інфраструктури країн здійснюється у The Global Competitiveness Index детально, оскільки враховує більше складників, основними з яких є якість доріг, якість залізничної та портової інфраструктури та якість інфраструктури повітряного транспорту. За The Global Competitiveness Index 2017–2018 найбільш конкурентоспроможною була транспортна інфраструктура таких країн, як Сінгапур, Об'єднані Арабські Емірати, Гонконг (Китай), Нідерланди та Японія, тоді як країни – лідери світового туризму та країни – лідери за конкурентоспроможністю туристичної індустрії в зазначеному рейтингу розмістилися розпорошено в кінці першого та до завершення третього десятку країн.

Таблиця 3

Рейтинг країн за кількістю ресторанів, що мають зірки Мішлен, 2017 р.

Країна	3 зірки	2 зірки	1 зірка	Країна	3 зірки	2 зірки	1 зірка
Японія	33	108	385	Португалія	-	3	11
Франція	27	87	502	Австрія	-	2	9
Німеччина	12	39	236	Швеція	-	3	17
Іспанія	10	24	157	Данія	-	3	13
Італія	9	42	292	Фінляндія	-	1	7
США	8	27	139	Греція	-	1	3
Гонконг та Макао (Китай)	6	17	53	Люксембург	-	1	10
Великобританія	5	24	136	Ірландія	-	1	8
Бельгія	4	19	115	Норвегія	-	1	4
Швейцарія	3	21	79	Чехія	-	-	2
Нідерланди	3	18	86	Угорщина	-	-	4
Монако	1	2	3	Польща	-	-	1

Джерело: складено за [4]

Таблиця 4

Конкурентоспроможність транспортної інфраструктури країн світу за The Global Competitiveness Index 2017–2018

Місце	Країна	Оцінка	Місце	Країна	Оцінка	Місце	Країна	Оцінка
1	Сінгапур	6,5	11	Іспанія	5,8	21	Китай	5,1
2	ОАЕ	6,5	12	Швейцарія	5,8	22	Швеція	5,0
3	Гонконг (Китай)	6,5	13	Канада	5,6	23	Туреччина	5,0
4	Нідерланди	6,4	14	Малайзія	5,6	24	Саудівська Аравія	4,9
5	Японія	6,1	15	Великобританія	5,5			
6	США	6,0	16	Фінляндія	5,4	86	Чорногорія	3,2
7	Франція	6,0	17	Тайвань (Китай)	5,4	87	Україна	3,2
8	Катар	5,8	18	Португалія	5,1	88	Вірменія	3,2
9	Республіка Корея	5,8	19	Австралія	5,1			
10	Німеччина	5,8	20	Данія	5,1	137	Мавританія	2,0

Джерело: складено за [5]

За показником «якість доріг» країна-лідер – Об'єднані Арабські Емірати, так само як і за конкурентоспроможністю транспортної інфраструктури у цілому (табл. 5).

Найвища якість доріг у таких країнах, як Гонконг (Китай), Швейцарія, Франція, Нідерланди та Сінгапур, тобто в країнах, загальна конкурентоспроможність туристичної індустрії яких висока.

Якість доріг Іспанії дає змогу країні зайняти тільки 16-е місце в рейтингу за цим показником у 2017 р., тоді як США піднялися на 10-е місце.

Україна ж знаходиться майже в кінці рейтингу, займаючи 130-е місце зі 137.

Рейтинг найбільш розвиненої інфраструктури залізничного транспорту в 2017 р. вперше очолила Швейцарія. Японія ж, яка останні п'ять років була лідером, утратила його, перемістившись на друге місце, а Гонконг уже на протязі чотирьох років займає третє місце. Найвища якість доріг у таких країнах, як Сінгапур, Франція, Нідерланди та Республіка Корея, тобто в країнах із високим показником туристичної індустрії (табл. 6).

Найбільш конкурентоспроможну портову інфраструктуру мають Нідерланди та Сінгапур, які

очолюють рейтинг уже більше чотирьох років. У 2017 р. Гонконг вирвався вперед на третє місце, тоді як Кот-д'Івуар зовсім вибув із рейтингу. Найбільш конкурентоспроможні країни в портовій галузі – ОАЕ, Фінляндія, Панама та США, які також піднялися на дев'яте місце (табл. 7).

Найбільш конкурентоспроможна інфраструктура повітряного транспорту Сінгапуру, ОАЕ, Гонконгу, Нідерландів, Фінляндії та Норвегії (табл. 8).

Останніми роками зі зростанням інформатизації суспільства (розвиток систем online-бронювання, доступність інформації про туристичну дестинацію у мережі Інтернет, активізація співробітництва між різними суб'єктами туристичної індустрії зі спільного просування послуг та ін.) зменшується затребуваність туристичних операторів та туристичних агентств, оскільки зростає популярність самостійно організованих подорожей.

Подорожам із туристичним пакетом споживачі надають перевагу під час вибору пляжного відпочинку, морських та гірськолижних курортів. Наприклад, споживачі вибирають подорожі з туристичним пакетом під час відвідування Кіпру (54–64%

Таблиця 5

Конкурентоспроможність транспортної інфраструктури країн за показником «якість доріг» у The Global Competitiveness Index 2017–2018

Місце	Країна	Оцінка	Місце	Країна	Оцінка	Місце	Країна	Оцінка
1	ОАЕ	6,4	11	Тайвань (Китай)	5,6	21	Фінляндія	5,4
2	Сінгапур	6,3	12	Республіка Корея	5,6	22	Канада	5,4
3	Швейцарія	6,3	13	Данія	5,5	23	Малайзія	5,3
4	Гонконг (Китай)	6,2	14	Оман	5,5	24	Чилі	5,2
5	Нідерланди	6,1	15	Німеччина	5,5			
6	Японія	6,1	16	Іспанія	5,5	129	Мозамбік	2,5
7	Франція	6,0	17	Катар	5,5	130	Україна	2,4
8	Португалія	6,0	18	Швеція	5,5	131	Парагвай	2,4
9	Австрія	6,0	19	Хорватія	5,5			
10	США	5,7	20	Люксембург	5,5	137	Мавританія	2,0

Джерело: складено за [5]

Таблиця 6

Конкурентоспроможність транспортної інфраструктури країн за показником «якість залізничних доріг» у The Global Competitiveness Index 2017–2018

Місце	Країна	Оцінка	Місце	Країна	Оцінка	Місце	Країна	Оцінка
1	Швейцарія	6,6	11	Іспанія	5,5	21	Швеція	4,6
2	Японія	6,6	12	Тайвань (Китай)	5,3	22	Данія	4,6
3	Гонконг (Китай)	6,3	13	Австрія	5,2	23	Росія	4,5
4	Сінгапур	5,9	14	Малайзія	5,0	24	Панама	4,5
5	Франція	5,8	15	Люксембург	4,9			
6	Нідерланди	5,8	16	Канада	4,9	36	Норвегія	4,0
7	Республіка Корея	5,7	17	Китай	4,8	37	Україна	3,9
8	Фінляндія	5,6	18	Бельгія	4,8	38	Марокко	3,9
9	Німеччина	5,5	19	Великобританія	4,7			
10	США	5,5	20	Азербайджан	4,7	101	Албанія	1,2

Джерело: складено за [5]

Таблиця 7

**Конкурентоспроможність транспортної інфраструктури країн
за показником «портова інфраструктура» у The Global Competitiveness Index 2017–2018**

Місце	Країна	Оцінка	Місце	Країна	Оцінка	Місце	Країна	Оцінка
1	Нідерланди	6,8	11	Естонія	5,6	21	Японія	5,3
2	Сінгапур	6,7	12	Катар	5,6	22	Мальта	5,3
3	Гонконг (Китай)	6,5	13	Норвегія	5,5	23	Республіка Корея	5,2
4	ОАЕ	6,2	14	Іспанія	5,5	24	Тайвань(Китай)	5,2
5	Фінляндія	6,2	15	Швеція	5,5			
6	Панама	6,2	16	Великобританія	5,5	92	Румунія	3,5
7	Бельгія	6,1	17	Нова-Зеландія	5,5	93	Україна	3,5
8	Ісландія	5,9	18	Німеччина	5,5	94	Чехія	3,5
9	США	5,8	19	Канада	5,4			
10	Данія	5,7	20	Малайзія	5,4	137	Киргизія	1,4

Джерело: складено за [5]

Таблиця 8

**Конкурентоспроможність транспортної інфраструктури країн за показником
«якість інфраструктури повітряного транспорту» у The Global Competitiveness Index 2017–2018**

Місце	Країна	Оцінка	Місце	Країна	Оцінка	Місце	Країна	Оцінка
1	Сінгапур	6,9	11	Панама	6,0	21	Малайзія	5,7
2	Гонконг (Китай)	6,6	12	Канада	5,9	22	Нова Зеландія	5,6
3	ОАЕ	6,6	13	Республіка Корея	5,9	23	Люксембург	5,6
4	Нідерланди	6,6	14	Іспанія	5,8	24	Азербайджан	5,6
5	Фінляндія	6,3	15	Швеція	5,8			
6	Катар	6,3	16	Німеччина	5,8	91	Пакистан	4,0
7	Швейцарія	6,2	17	Ісландія	5,8	92	Україна	4,0
8	Данія	6,1	18	Франція	5,7	93	Гондурас	4,0
9	США	6,0	19	Мальта	5,7			
10	Норвегія	6,0	20	Бельгія	5,7	137	Лесото	1,1

Джерело: складено за [5]

прибуттів із наявністю туристичного пакету), Греції, Іспанії, Польщі та Словенії.

Індустрія туроперейтингу серед країн ЄС більше затребувана в таких країнах, як Австрія, Румунія, Чехія та Фінляндія, громадяни яких під час планування закордонної подорожі надають перевагу відпочинку з туристичним пакетом, тому звертаються за допомогою до туристичних операторів та туристичних агентств.

Індустрія розваг гарно розвинена в усіх розвинених країнах світу, особливо у країнах – лідерах світового туризму, а останніми роками динамічно розвивається й у країнах, що розвиваються, які зорієнтовані на розвиток туризму. Еволюція суспільства, його знаходження на етапі формування інформаційного суспільства, зростання обсягу вільного часу у населення супроводжуються збільшенням різноманітних хобі у громадян, зростанням їх інтересів та захоплень. Так, на суб'єкт індустрії розваг може перетворитися будь-що, наприклад останніми роками розвивається «похмурий туризм» (відвідування

місць трагедій та катастроф) та паломництво до «місць сили» (енергетичних центрів Землі, місць начебто падіння НЛО та ін.). Відповідно до такої трансформації попиту, індустрія розваг змінює й пропозицію. Поряд із тим розвиваються й традиційні суб'єкти індустрії розваг, такі як парки розваг та відпочинку, аквапарки тощо. У США великою популярністю серед туристів користуються національні парки (табл. 9).

Країною-лідером за рівнем розвитку туристичної інфраструктури станом на 2017 р. експертами Всесвітнього економічного форуму була визнана Австрія з рейтинговою оцінкою 6,67. Слідом за нею розмістилася Іспанія з оцінкою 6,66, яка має потужний потенціал до розвитку туризму, оскільки на її території сконцентровано численні пам'ятки історії, а природно-географічні особливості країни сприяють розвитку туризму.

За таких умов туристична інфраструктура країни орієнтована на використання наявних конкурентних переваг країни та створення сприятливих умов для відпочинку туристів.

Таблиця 9

10 найбільш відвідуваних у 2017 р. національних парків США

Місце	Національний парк	Кількість відвідувачів, млн.	Місце	Національний парк	Кількість відвідувачів, млн.
1	Great Smoky Mountains	11	6	Yellowstone	4,1
2	Grand Canyon	6,2	7	Acadia	3,8
3	Zion	4,5	8	Olympic	3,6
4	Rocky Mountain	4,4	9	Grand Teton	3,3
5	Yosemite	4,2	10	Glacier	3,3

Джерело: складено за [6]

Таблиця 10

Конкурентоспроможність країн за показником «туристична інфраструктура»
у The Travel & Tourism Competitiveness Index 2017

Місце	Країна	Оцінка	Місце	Країна	Оцінка	Місце	Країна	Оцінка
1	Австрія	6,67	11	Італія	5,96	21	Мальта	5,50
2	Іспанія	6,66	12	Люксембург	5,91	22	Естонія	5,46
3	США	6,59	13	Ісландія	5,82	23	Норвегія	5,43
4	Португалія	6,37	14	Болгарія	5,80	24	Сінгапур	5,42
5	Хорватія	6,26	15	Ірландія	5,76			
6	Швейцарія	6,20	16	Тайланд	5,76	70	Грузія	4,03
7	Великобританія	6,16	17	Франція	5,70	71	Україна	4,00
8	Австралія	6,06	18	Греція	5,70	72	Македонія	3,99
9	Німеччина	6,00	19	Нова Зеландія	5,69			
10	Канада	5,97	20	Кіпр	5,63	136	Бурунді	1,84

Джерело: складено за [1]

У рейтингу конкурентоспроможності туристичної інфраструктури США посідає тільки третє місце, тоді як туристична індустрія країни у цілому – найбільш конкурентоспроможна у світі. Високо конкурентоспроможна туристична інфраструктура таких країн, як Швейцарія, Австралія, Хорватія та Португалія (табл. 10).

Висновки з проведеного дослідження. Країни – лідери за конкурентоспроможністю туристичної індустрії не завжди займають лідируючі позиції у світі за конкурентоспроможністю туристичної інфраструктури. Крім того, рейтингові оцінки конкурентоспроможності туристичної інфраструктури знизилися, що може вказувати як на зниження її конкурентоспроможності, так і на внесення коректив до методики оцінювання. Поряд із тим можна виокремити низку проблем розвитку туристичної індустрії багатьох країн, що розвиваються, та найменш розвинених країн світу:

1. Відсутність туристичної інфраструктури: під'їзна інфраструктура – залізничне сполучення, транспортні автомагістралі, водні порти та аеропорти (зали очікування, кафетерії, пункти надання першої медичної допомоги, туалети, парковка); інфраструктура міст – каналізація та телекомунікації, водо- та електропостачання, дороги; інфраструктура пов'язаних секторів – наземний транспорт, авіаперевізники, розміщення; допоміжна інфраструктура та системи. У багатьох країнах, що розвиваються, досить розвинутою може бути інфраструктура міст,

а у сільських районах – повністю чи частково відсутня каналізація, якісна питна вода тощо.

2. Брак висококваліфікованої, кваліфікованої та напівкваліфікованої робочої сили в туристичній індустрії, особливо у сфері адміністрування та управління. Проблеми, пов'язані з відсутністю необхідної кваліфікації у робочій силі: на рівні середнього та вищого управління – криза талановитих менеджерів; розвиток аутсорсингу бізнес-процесів, банківського сектору, авіаперевезень та роздрібної торгівлі спричинив дефіцит талановитих кадрів у туристичній індустрії. Зокрема, дослідження Міністерства туризму Індії показали, що пропозиція якісних кадрів у сфері туризму в країні становить 40% від необхідного, тоді як інші 60% заповнюють невідповідні кадри. Висока частка кадрів, що не мають достатньої кваліфікації, негативно впливає на якість послуг та розвиток туристичної індустрії.

3. Недосконалість маркетингових заходів та проблеми з просуванням туристичних послуг та туристичного продукту: пасивна позиція органів управління усіх рівнів, відсутність бюджетної підтримки та належного інформаційного супроводу.

4. Недосконалість податкової системи: великий податковий тягар, що стримує розвиток туристичної індустрії; високі податки, які зумовлюють підвищення вартості подорожі та зменшення конкурентоспроможності туристичної послуги. Податки стягуються з туристичних операторів та туристичних агентів, перевізників – від суб'єктів авіаційної індустрії до закладів

розміщення і включають: податок на транспорт, податок на розкіш, податок на обслуговування, податок на авіаційне паливо для турбореактивних двигунів та ін.

5. Безпека: нетерпимість і дискримінація за ознаками расової приналежності, статі й віросповідання, терористичні акти, заколоти та революції, політична нестабільність, високий рівень злочинності, кіберзлочинність.

Отже, найбільш конкурентоспроможною є туристична індустрія країн – лідерів світового туризму, крім Китаю, а також країн із високим рівнем національного доходу. Конкурентоспроможність туристичної індустрії багатьох країн низька, оскільки її характеризує низка проблем, таких як низька якість сервісу, незадовільний стан чи недостатній рівень розвитку туристичної інфраструктури, проблеми безпеки, недоліки системи оподаткування суб'єктів туристичної індустрії, брак кваліфікованої робочої сили.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. The Travel & Tourism Competitiveness Report. URL: <http://www3.weforum.org> (дата звернення: 18.08.2018).
2. UNWTO Annual Report. URL: <http://www2.unwto.org> (дата звернення: 14.08.2018).
3. Statistics and Market Data on Travel, Tourism & Hospitality. URL: <http://www.statista.com> (дата звернення: 11.08.2018).
4. Офіційний сайт Michelin. URL: <http://www.viamichelin.com> (дата звернення: 11.08.2018).
5. The Global Competitiveness Report 2017-2018. URL: <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-index-2017-2018countryeconomy> (дата звернення: 11.08.2018).
6. Ten Most Visited Parks. URL: <http://www.npca.org/exploring-our-parks/visitation.html> (дата звернення: 28.08.2018).

REFERENCES:

1. The Travel & Tourism Competitiveness Report [Electronic resource]. Available at: <http://www3.weforum.org> (accessed 18 August 2018).
2. UNWTO Annual Report [Electronic resource]. Available at: <http://www2.unwto.org> (accessed 14 August 2018).
3. Statistics and Market Data on Travel, Tourism & Hospitality [Electronic resource]. Available at: <http://www.statista.com> (accessed 11 August 2018).
4. Michelin official website [Electronic resource]. Available at: <http://www.viamichelin.com> (accessed 11 August 2018).
5. The Global Competitiveness Report 2017-2018 [Electronic resource]. Available at: <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-index-2017-2018countryeconomy> (accessed 11 August 2018).
6. Ten Most Visited Parks [Electronic resource]. Available at: <http://www.npca.org/exploring-our-parks/visitation.html> (accessed 28 August 2018).

Antonenko E.V.

Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of International
Economic Relations and Business,
Institute of International Relations,
National Aviation University

Erdenebayar E.

Student of Institute of International Relations,
National Aviation University

COMPETITIVENESS OF THE TOURIST INDUSTRY OF THE COUNTRIES OF THE WORLD

The role and significance of the tourism industry in the world economy is gradually increasing, which is reflected in the increased share of world tourism industry in world GDP, world exports, world employment, and attracted investments. The tourism industry of each country is unique, as it corresponds to the level of economic development of the country, its place in the world economy, the level of development of international and domestic tourism. The contribution of the tourism industry to the GDP of developed countries and countries specializing in the development of international tourism is high.

The development of the tourism industry and the development of international and domestic tourism processes determine each other. Traditionally, most international tourists are selected for a tourist trip by developed countries, due to a number of factors, including a high level of development of the tourism industry. But during the last decade, the tourism industry in developing countries, especially China, India, Brazil, and others have been developing dynamically.

According to the Travel & Tourism Competitiveness Index 2017, the tourism industry of the world's leading tourism countries, with the exception of China, was the most competitive. The problems hampering the development of tourism and the tourism industry, as well as the growth of competitiveness of the latter, include: low level of development of tourist infrastructure, security problem, lack of highly skilled, skilled and semi-skilled workforce, poor quality of service, imperfection of marketing measures and problems with the promotion of tourist services and tourist product, imperfection of the tax system.

ОПОДАТКУВАННЯ ВВЕЗЕННЯ ТРАНСПОРТНИХ ЗАСОБІВ В УКРАЇНІ

TAXATION OF IMPORT OF TRANSPORT VEHICLES IN UKRAINE

Статтю присвячено питанням оподаткування ввезення транспортних засобів в Україну. Розглянуто особливості транспортних засобів та їх класифікацію у митних цілях. Проведено аналіз поняття «транспортний засіб», зазначено, що для митних цілей його розглядають як товар. Досліджено питання визначення митної вартості транспортних засобів та особливості розрахунку. Здійснено оцінку законопроектів, які знаходяться на розгляді у Верховній Раді України, щодо оподаткування ввезення транспортних засобів в Україну.

Ключові слова: митна вартість, транспортний засіб, оподаткування, класифікація транспортних засобів, митні платежі.

Статья посвящена вопросам налогообложения ввоза транспортных средств в Украину. Рассмотрены особенности транспортных средств и их классификация в таможенных целях. Проведен анализ понятия «транспортное средство», указано, что для таможенных целей его рассматривают как товар. Исследован вопрос определения

таможенной стоимости транспортных средств и особенности расчета. Осуществлена оценка законопроектов, находящихся на рассмотрении в Верховной Раде Украины, относительно налогообложения ввоза транспортных средств в Украину.

Ключевые слова: таможенная стоимость, транспортное средство, налогообложение, классификация транспортных средств, таможенные платежи.

The article is devoted to the taxation of the import of vehicles into Ukraine. The article considers the peculiarities of vehicles and their classification for customs purposes. The analysis of the concept of "vehicle" is carried out, it is indicated that for customs purposes it is considered as a commodity. The issues of determining the customs value of vehicles and the features of the calculation are investigated. The bills under consideration in the Verkhovna Rada of Ukraine regarding the taxation of the import of vehicles into Ukraine are evaluated.

Key words: customs value, vehicle, taxation, classification of vehicles, customs payments.

УДК 336.244.2

Прус Л.Р.

к.е.н., доцент,
завідувач відділу дослідження
митних зобов'язань
НДЦМС НДІП Національного
університету державної фіскальної
служби України

Постановка проблеми. За сучасних умов відкритості української економіки, що характеризується її залежністю від імпорту, особливої актуальності набувають питання визначення ефективності інструментів фіскальної політики, що спрямовані на реалізацію основних функцій митниць ДФС, адже достатній рівень ефективності митного адміністрування дає перспективи державі використовувати свої ресурси та інструменти впливу для досягнення цілей суспільного розвитку. Проте сьогодні однією з основних функцій митниць є забезпечення наповнення державного бюджету за рахунок митних платежів, при цьому функція захисту митних інтересів резидентів та безпеки держави набуває вторинного значення. Так, аналіз оскарження рішень щодо правильності визначення митної вартості товарів у розрізі їх товарних категорій показує, що однією з найбільших є частка оскаржень, які стосуються коригування митної вартості транспортних засобів.

Автомобільні транспортні засоби в законодавстві України з питань державної митної справи фігурують у декількох правових площинах. По-перше, автомобільні транспортні засоби може бути задекларовано до переміщення через митний кордон України як засіб транспортування пасажирів та/або товарів під час здійснення комерційних перевезень. Щодо таких автомобільних транспортних засобів посадовими особами митниць Державної фіскальної служби (далі – ДФС) України здійснюються митні формальності уніфікованого характеру. По-друге, автомобільні транспортні засоби під час їх переміщення через митний кордон України можуть бути товарами.

У зв'язку з тим, що такі товари є об'єктами з високим ступенем ризику у питаннях оподаткування, товарами піддакцизної групи, бюджетоформуючими та високоліквідними, на підставі аналізу та відпрацювання ризиків, згенерованих Автоматизованою системою аналізу та управління ризиками, з боку апарату ДФС України значна увага приділяється контролю достовірності їх декларування під час оформлення митних декларацій та результатам виконання посадовими особами митниць ДФС України повноти та якості митних формальностей. Водночас у разі переміщення через митний кордон України автомобільних транспортних засобів особистого користування, посадовими особами митниць ДФС України контролюється лише дотримання громадянами встановленого порядку переміщення таких автомобільних транспортних засобів через митний кордон України.

Зважаючи на надзвичайно об'ємний та гоміздкий масив нормативно-правових актів, які регламентують порядок здійснення посадовими особами митниць ДФС України митних формальностей щодо автомобільних транспортних засобів, які переміщуються через митний кордон України, питання вдосконалення адміністративно-правової технології контролю над правильністю визначення митної вартості щодо таких автомобільних транспортних засобів до теперішнього часу залишаються актуальними, важливими та витребуваними. Адже наявність нормативно-правових актів, які регламентують порядок здійснення митних формальностей щодо автомобільних транспортних засобів, що конфліктують у правових формах, а також неврегульованість на правовому

рівні окремих питань, які стосуються визначення митної вартості автомобільних транспортних засобів комерційного та некомерційного використання, досить негативно відображаються на процесі побудови ефективної системи реалізації митної політики Української держави, сприяють значним порушенням законності, а також призводять до підвищення ступеня ризиків у державній митній справі. Тим часом підвищені ризики недостовірного декларування автомобільних транспортних засобів, що переміщують через митний кордон України товари або переміщуються через митний кордон України як товар, а також неналежне або неякісне виконання посадовими особами митниць ДФС України митних формальностей щодо таких автомобільних транспортних засобів є підґрунтям суттєвих утрат доходної частини державного бюджету України.

Аналізуючи ситуацію, що склалася на вітчизняному ринку транспортних засобів, варто відзначити, що у зв'язку із прийняттям Закону України «Про внесення змін до підрозділу 5 розділу XX «Перехідні положення» Податкового кодексу України щодо стимулювання розвитку ринку вживаних транспортних засобів від 31.05.2016, що передбачає суттєве зниження ставок акцизного податку на вживані транспортні засоби, їхня частка в структурі імпорту зросла, а тому обсяги митних оформлень за даною категорією товарів збільшилися. На тлі прийняття зазначеного Закону відбуваються постійні зміни в нормативно-правовому забезпеченні, що регламентує дане питання, що, своєю чергою, спричиняє неоднозначність його трактування учасниками митних правовідносин, та активізують зловживання під час визначення митної вартості транспортних засобів, що переміщуються через митний кордон України. Враховуючи зазначені аспекти, слід зробити висновок про необхідність додаткового вивчення окресленої проблематики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичну основу здійснення митних формальностей, оподаткування ввезення транспортних засобів та визначення їх митної вартості становлять праці таких учених і практиків: О. Германа [1–4], Зудінова О. [5], О. Мошинської [6; 7], Т. Холодько [10], А. Мельника [9], В. Сторожчука [8] тощо. Слід зазначити, що, незважаючи на очевидну цінність зазначених робіт, у них не відображено комплексного розгляду актуальних питань удосконалення контролю правильності визначення митної вартості транспортних засобів, що переміщуються за кордон України.

Постановка завдання. Метою дослідження є узагальнення особливостей оподаткування митними платежами транспортних засобів під час їх увезення в Україну.

Виклад основного матеріалу дослідження. Комплексний аналіз теоретичних напрацювань та

норм чинного законодавства України з питань державної митної справи дає змогу стверджувати, що в положеннях Митного кодексу України (далі – МК України) як основного джерела митного права відсутнє тлумачення поняття «автомобільний транспортний засіб». Проте МК України активно оперує дещо іншими понятійними визначеннями: автомобільний транспорт (напр., п. 1 ч. 1 ст. 95, ч. 1 ст. 186, ч. 1 ст. 188, ч. 1 ст. 199 МК України), моторний транспортний засіб (напр., п. 19 ч. 1 ст. 4, ч. 5 ст. 96, п. 2 ч. 1 ст. 191, ч. 2 ст. 382 МК України), транспортний засіб комерційного призначення (напр., ч. 1 ст. 3, п. 59 ч. 1 ст. 4, ч. 2 ст. 11, ч. 1 ст. 102 МК України і т. д.), транспортний засіб особистого користування (напр., п. 60 ч. 1 ст. 4, п. 1 ч. 2 ст. 265, п. 4 ч. 4 ст. 311, ч. 1 ст. 366 МК України). Слід наголосити на тому, що така позиція законодавця є цілком зрозумілою, адже МК України регламентовано виключно порядок здійснення митних процедур щодо тих чи інших видів транспорту та застосування у процесі їх здійснення каталогу митних інструментів щодо адміністрування митних платежів. І в цьому аспекті змістова наповненість таких понятійних визначень, як «транспортні засоби», «моторні транспортні засоби», «автомобільний транспорт», «транспортний засіб комерційного призначення», а також «транспортний засіб особистого користування», використовуваних у положеннях законодавства України з питань державної митної справи, не викликає особливого подиву.

Відповідно до положень п. 58 ч. 1 ст. 4 МК України, поняття «транспортні засоби» зводиться до переліку його складників. Досить обмеженим у понятійному розумінні є й поняття «моторні транспортні засоби», наведене у МК України: транспортні засоби, що рухаються за допомогою встановленого на них двигуна (п. 19 ст. 4).

Під визначенням «товари» слід розуміти будь-які рухомі речі, у тому числі ті, на які законом поширюється режим нерухомої речі (крім транспортних засобів комерційного призначення), валютні, культурні цінності, а також електроенергія, що переміщується лініями електропередачі.

Тобто транспортний засіб, який знято з реєстраційного обліку відповідної країни та ввозиться для вільного обігу на митній території України, віднесено до категорії товару.

Визначаючи специфіку правового регулювання порядку здійснення митних формальностей щодо автомобільних транспортних засобів, що переміщуються через митний кордон України для комерційних та некомерційних цілей, можна відзначити цікавий парадокс, який полягає у тому, що в той час як автомобільні транспортні засоби комерційного використання визначено положеннями МК України засобом транспортування, окремі автомобільні транспортні засоби, зокрема транспортні засоби особистого користування, віднесено до

категорії «товари» (МК України, п. 57 ч. 1 ст. 4, п. 7 ч. 10 ст. 374).

Відсутнє й в законодавчих та нормативних документах єдине трактування поняття «автомобільний транспортний засіб». Так, відповідно до Митного кодексу України, поняття «транспортний засіб» та «автомобільний транспорт» об'єднано одним терміном – «товар» (за деякими винятками), а термін «моторний транспортний засіб» використовується виключно в коментарях до УКТ ЗЕД. Існує думка щодо доречності використання термінів «моторний транспортний засіб» або «дорожній транспортний засіб», включаючи їхні номерні вузли (кузова (включаючи кабіни) та шасі), однак із певними обмеженнями [9].

Це підтверджує й аналіз відомчого класифікатора видів транспорту ДФС, який використовується у процесі оформлення митних декларацій. Відповідно до цього класифікатора, всі транспортні засоби поділені на вісім груп: морський транспорт, залізничний транспорт, автомобільний транспорт, повітряний транспорт, міжнародне відправлення, стаціонарні засоби транспортування, внутрішній водний транспорт та ін. (табл. 1).

Ввезення транспортних засобів на митну територію України оподатковується митними платежами, зокрема: ПДВ (частина в) пп.185.1 ст.185), митом (ввізне мито; ст.277 МК України) та акциз-

ним податком (транспортні засоби є підакцизними товарами; пп. 213.1.3 п. 213.1 ст. 213) відповідно до Податкового кодексу України.

Товари за товарними позиціями 8701–8707, 8711, 8716, згідно з УКТ ЗЕД, які підлягають державній реєстрації, під час увезення громадянами на митну територію України або надходження на митну територію України на адресу громадян у несупроводжуваному багажі або вантажних відправленнях для вільного обігу незалежно від їх вартості підлягають письмовому декларуванню та митному оформленню в порядку, встановленому центральним органом виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну податкову і митну політику, з оподаткуванням увізним митом за повними ставками Митного тарифу України, акцизним податком і податком на додану вартість за ставками, встановленими Податковим кодексом України.

Товари за кодами 8701–8707, 8711, 8716, згідно з УКТЗЕД, що ввозяться (пересилаються) безпосередньо громадянами на митну територію України або надходять на адресу громадян у несупроводжуваному багажі чи у вантажних відправленнях для вільного обігу незалежно від їх вартості за митною декларацією, передбаченою законодавством України для підприємств, оподатковуються ввізним митом за повними ставками Митного тарифу України, податком на додану вартість та

Таблиця 1

Класифікатор транспортних засобів ДФС України

Вид транспорту	Код виду транспорту	Назва
Морський транспорт	10	Морське судно
	11	Контейнер на морському судні
	12	Залізничний вагон на морському судні
	16	Вантажний автомобіль на морському судні
	17	Причіп або напівпричіп на морському судні
	18	Судно внутрішнього плавання на морському судні
Залізничний транспорт	20	Залізничний вагон
	21	Контейнер на залізничному вагоні
	23	Вантажний автомобіль на залізничному вагоні
	24	Причіп або напівпричіп на залізничному вагоні
Автомобільний транспорт	30	Вантажний автомобіль
	31	Контейнер на вантажному автомобілі
Повітряний транспорт	40	Повітряне судно
	41	Контейнер на повітряному судні
	42	Вантажний автомобіль на повітряному судні
	43	Причіп або напівпричіп на повітряному судні
Міжнародне відправлення	50	Поштове відправлення
	51	Експрес-відправлення
Стаціонарні засоби транспортування	70	Трубопровідний транспорт
	71	Лінії електропередачі
Внутрішній водний транспорт	80	Судно внутрішнього плавання
Інший	90	Транспортний засіб, що переміщується своїм ходом як товар
	91	Переміщення товарів у ручній поклажі

Джерело: офіційний сайт ДФС. URL: <http://sfs.gov.ua/baneryi/mitne-oformlennya/subektam-zed/reestri-ta-klasifikatori/klasifikatori/vidomchi-klasifikatori-informatsii-z-pi/62564.html>

в установлених законодавством України випадках акцизним податком (табл. 2).

Для запобігання незаконному обігу транспортних засобів на території України між центральним органом виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну податку і митну політику, та державними органами з безпеки дорожнього руху здійснюється автоматизований обмін інформацією про транспортні засоби, що перетинають державний кордон України, стосовно митного оформлення та державної реєстрації таких транспортних засобів.

Визначення типу, моделі транспортного засобу, року його виготовлення, комплектності, укомплектованості, повної маси, робочого об'єму двигуна, інших характеристик, визначальних для класифікації ТЗ згідно з УКТ ЗЕД, проводиться на підставі поданих документів та результатів митного огляду ТЗ, включаючи огляд ідентифікаційних табличок, номерних площадок кузовів (шасі), номерних панелей та табличок (наклейок), додаткових носіїв інформації, наявних на ТЗ.

Слід зазначити, що технічні можливості автомобільних транспортних засобів використовуються суспільством як для комерційних, так і для некомерційних (особистих) цілей. Особливого значення розмежування цілей використання автомобільних транспортних засобів на комерційні та некомерційні (особисті) набуває під час переміщення таких транспортних засобів через митні кордони країн, адже саме цілі використання автомобільних транспортних засобів є одним із базових чинників оподаткування їх митними платежами.

Так, аналізуючи положення МК України, які стосуються таких правових категорій, як «комерційне» та «некомерційне» (особисте) використання автомобільного транспортного засобу, переміщуваного через митний кордон України (пп. 59–60 ч. 1 ст. 4), можна дійти висновку, що законодавчою платформою такого розмежування були положення ратифікованих Україною міжнародних конвенцій, серед яких: Міжнародна конвенція про спрощення і гармонізацію митних процедур (р. 3 п. Е3./F.3;

Таблиця 2

Розрахунок сум митних платежів під час увезення транспортних засобів в Україну

Ввезення транспортних засобів	Справляння мита	Справляння акцизного податку	Справляння податку на додану вартість
Ввезення транспортних засобів за кодами 8701, 8702, 8704, 8705, 8706, 8716 (крім причепів та напівпричепів для тимчасового проживання у кемпінгах, типу причіпних будиночків за кодом 8716 10 99 00) згідно з УКТЗЕД	Розділ IX Митного кодексу України від 13.03.2012 № 4495-VI Розділ XVII Закону України «Про Митний тариф України» № 584-VII від 19.09.2013. Розрахунок суми мита в разі застосування адвалорних ставок мита (у % до митної вартості товарів) здійснюється за формулою: $C = (MB \times St) : 100 \%$, де С – сума мита; МВ – митна вартість транспортного засобу (у грн.); Ст – ставка мита, установлена у відсотках від митної вартості транспортного засобу.	Розділ VI Податкового кодексу України Розрахунок суми акцизного податку із застосуванням специфічних ставок здійснюється за такою формулою: $Ca = H \times A$, де Ca – сума акцизного податку; H – кількісна або фізична характеристика товару в натуральному вираженні; A – ставка акцизного податку.	Розділ V Податкового кодексу України Нарахування суми ПДВ при ввезенні транспортних засобів здійснюється за ставкою 20 відсотків від бази оподаткування за формулою: $Spdv = (MB + C) \times 0,2$, де Spdv – сума податку на додану вартість; МВ – митна вартість транспортного засобу; С – сума мита.
Ввезення транспортних засобів за кодами 8703, 8707, 8711 згідно з УКТЗЕД	Розділ IX Митного кодексу України від 13.03.2012 № 4495-VI Розділ XVII Закону України «Про Митний тариф України» № 584-VII від 19.09.2013 Розрахунок суми мита в разі застосування адвалорних ставок мита (у % до митної вартості транспортного засобу) здійснюється за формулою: $C = (MB \times St) : 100 \%$, де С – сума мита; МВ – митна вартість транспортного засобу (у грн.); Ст – ставка мита, установлена у % від митної вартості товару.		Розділ V Податкового кодексу України Нарахування суми податку на додану вартість при ввезенні транспортних засобів здійснюється за ставкою 20 відсотків від бази оподаткування за такою формулою: $Spdv = (MB + C + Ca) \times 0,2$, де Spdv – сума податку на додану вартість; МВ – митна вартість транспортного засобу; С – сума мита; Ca – сума акцизного податку.

Джерело: складено автором відповідно до ст. 374 МК України від 13.03.2012 № 4495-VI

р. 1 п. Е2./F.4 Спеціального дод. J), а також Конвенція про тимчасове ввезення (пп. а-с, е ст. 1 гл. I дод. С).

За п. 58 ч. 1 ст. 4 МК України виокремлюються такі групи транспортних засобів для окреслення умов та обсягу митних формальностей: транспортні засоби комерційного призначення, транспортні засоби особистого користування, трубопроводи та лінії електропередачі. Відповідно до пп. 59-60 1 ст. 4 цього ж Кодексу:

– транспортні засоби комерційного призначення – будь-яке судно (у тому числі самохідні та несамохідні ліхтери та баржі, а також судна на підводних крилах), судно на повітряній подушці, повітряне судно, автотранспортний засіб (моторні транспортні засоби, причепа, напівпричепа) чи рухомий склад залізниці, що використовуються в міжнародних перевезеннях для платного транспортування осіб або для платного чи безоплатного промислового чи комерційного транспортування товарів разом з їхніми звичайними запасними частинами, приладдям та устаткуванням, а також мастилами та паливом, що містяться в їхніх звичайних баках упродовж їхнього транспортування разом із транспортними засобами комерційного призначення;

– транспортні засоби особистого користування – наземні транспортні засоби товарних позицій 8702, 8703, 8704 (загальною масою до 3,5 т), 8711 згідно з УКТ ЗЕД та причепа до них товарної позиції 8716 згідно з УКТ ЗЕД, плавучі засоби та повітряні судна, що зареєстровані на території відповідної країни, перебувають у власності або тимчасовому користуванні відповідного громадянина та ввозяться або вивозяться цим громадянином у кількості не більше однієї одиниці на кожен товарну позицію виключно для особистого користування, а не для промислового або комерційного транспортування товарів чи пасажирів за плату або безоплатно.

Термін «особисте використання автомобільного транспортного засобу» значно поступається у понятійному наповненні терміну «некомерційне використання автомобільного транспортного засобу», який містить у собі певний спектр смислових детермінант, що тісно переплетені з національним цивільним та господарським законодавством.

На думку О.О. Германа [1], некомерційне (особисте) використання – це перевезення автомобільних транспортних засобів, яке здійснюється на безоплатній, безкоштовній основі виключно для особистих, приватних потреб за винятком будь-якого комерційного використання.

Відповідно до Пояснень до УКТЗЕД, затверджених наказом ДФС від 09.06.15 № 401, якщо на транспортні засоби уповноваженими державними органами, у тому числі іноземними, видані

реєстраційні документи, що дають право їх експлуатувати, то вони вважаються використовуваними. Датою початку користування (вводу в експлуатацію) транспортних засобів, що були в користуванні та ввозяться на митну територію України, вважається дата їх першої реєстрації, визначена в реєстраційних документах, які видано уповноваженими державними органами та дають право експлуатувати ці транспортні засоби на постійній основі.

Відповідно до пп 14.1.163 Податкового кодексу України, перша реєстрація транспортного засобу – реєстрація транспортного засобу, яка здійснюється уповноваженими державними органами України щодо цього транспортного засобу в Україні вперше. У разі відсутності реєстраційних документів першої реєстрації транспортних засобів датою початку використання транспортного засобу вважається календарна дата його виготовлення (день, місяць, рік). У разі якщо календарну дату визначити неможливо, то такою датою слід уважати 1 січня року виготовлення, зазначеного в реєстраційних документах.

Також для митних цілей транспортні засоби поділяють на:

нові – транспортні засоби, які ніколи не були зареєстровані;

транспортні засоби, що використовувалися – транспортні засоби, які були зареєстровані щонайменше один раз.

Економічною частиною Угоди про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони (Додаток I-A Тарифний графік України) передбачено перехідний період тривалістю сім років щодо зниження рівня ставок увізного мита під час увезення легкових автомобілів. За цей час ставки ввізного мита поступово знижуватимуться до нуля. Так, у 2018 р. ставки ввізного мита для нових легкових автомобілів походженням із країн ЄС устанавлюються в такому обсязі:

– бензинові: з двигуном внутрішнього згоряння із запалюванням від стиснення (дизелем або напівдизелем):

з робочим об'ємом циліндрів двигуна не більше 1000 см³ – 6,3% від митної вартості;

з робочим об'ємом циліндрів двигуна понад 1000 см³, але не більш як 1500 см³ – 7,3% від митної вартості;

з робочим об'ємом циліндрів двигуна понад 1500 см³, але не більше 2 200 см³ – 5% від митної вартості;

з робочим об'ємом циліндрів двигуна більше 2 200 см³, але не більше 3000 см³ – 5% від митної вартості;

з робочим об'ємом циліндрів двигуна понад 3000 см³ – 5% від митної вартості;

– дизельні з двигуном внутрішнього згоряння із запалюванням від стиснення (дизелем або напівдизелем):

з робочим об'ємом циліндрів двигуна не більш як 1500 см³ – 7,3% від митної вартості;

з робочим об'ємом понад 1500 см³, але не більше 2500 см³ – 7,3% від митної вартості;

з робочим об'ємом циліндрів двигуна понад 2500 см³ – 6,3% від митної вартості;

– електромобілі:

транспортні засоби, оснащені виключно електричними двигунами (одним або декількома), – 0% від митної вартості.

Нові зміни не стосуються авто, що мають гібридні двигуни, їх розмитнюють на загальних засадах, ставки митних платежів прирівнюються до ставок на ввезення автомобілів із бензиновим або дизельним двигуном.

Отже, для розрахунку митних платежів необхідно визначати митну вартість транспортних засобів. Порядок і методи визначення митної вартості товарів, у тому числі транспортних засобів, що переміщуються через митний кордон України, встановлені розділом III МК України та базуються на положеннях статті VII Генеральної угоди з тарифів і торгівлі та Угоди про застосування статті VII ГАТТ.

Згідно зі ст. 51, 52 МК України, митна вартість товару визначається і заявляється декларантом або уповноваженою ним особою. Тобто особа, яка проводить оформлення автомобіля, вказує його вартість самостійно і для підтвердження цієї вартості подає документи (рахунки, чеки, довідки тощо).

За відсутності таких документів і за наявності підстав уважати, що заявлена вартість недостовірна, митний орган може визначити її самостійно на підставі цінової інформації, наявної в розпорядженні митниці. У цьому разі митні платежі нараховуються від митної вартості, визначеної митницею.

Митна вартість транспортних засобів залежить від таких чинників, як:

тип транспортного/их засобу/ів за УКТ ЗЕД. У Поясненнях до УКТЗЕД, затверджених Наказом ДФС від 09.06.15 № 401, для забезпечення єдиного тлумачення і застосування УКТЗЕД наведено роз'яснення віднесення конкретного транспортного засобу до відповідних товарних груп, позицій, підпозицій, категорій, підкатегорій;

країна походження – диференційовані ставки мита залежно від країни походження автомобіля. Так, щоб скористатися преференційним режимом, необхідно в уповноважених органах, наприклад країн Євросоюзу, отримати на транспортний засіб сертифікат переміщення форми EUR-1. Преференційними (нульовими) або зниженими ставками ввізного мита під час увезення легкових автомобі-

лів із Канади (Угода про вільну торгівлю між Україною та Канадою (ратифікована Законом України від 14.03.2017 № 1917-VIII «Про ратифікацію Угоди про вільну торгівлю між Україною та Канадою») можуть скористатися як фізичні, так і юридичні особи. При цьому, згідно з Наказом Мінфіну України від 20.09.2012 № 1011 «Про затвердження відомчих класифікаторів інформації з питань державної митної справи, які використовуються у процесі оформлення митних декларацій», для застосування нульової або зменшеної ставки ввізного мита під час митного оформлення легкових автомобілів походженням із Канади у митній декларації зазначаються, зокрема:

у графі 36 «Преференція» – код звільнення від сплати ввізного мита «420» (товари, що ввозяться в Україну та походять із Канади), передбачений Класифікатором звільнень від сплати митних платежів під час увезення товарів на митну територію України, і тоді митна вартість не визначається.

Перевіряється можливість застосування преференції на основі сертифіката про походження товару/декларації про походження товару, додаткових відомостей про країну походження, у т. ч. й інформації, що міститься в ідентифікаційному номері ТЗ (VIN-код);

митний режим, у якому ввозяться транспортні засоби – митна вартість визначається переважно під час імпорту транспортних засобів для розрахунку митних платежів, зокрема ввізного мита та ПДВ;

технічні та економічні характеристики транспортного засобу: марка, модель, комплектація, об'єм двигуна, рік випуску, технічний стан (особливо це стосується транспортних засобів, які були у використанні) тощо.

Згідно з МК України, митниці ДФС здійснюють контроль над правильністю визначення митної вартості транспортного засобу. Наказ Державної митної служби № 885 від 13.10.06 визначає основні аспекти здійснення постійного контролю:

– над правильністю визначення митної вартості транспортних засобів, вузлів та агрегатів з урахуванням принципів Методики товарознавчої експертизи та оцінки дорожніх транспортних засобів, затвердженої Наказом Міністерства юстиції України та Фонду державного майна України від 24.11.03 № 142/5/2092 (далі – Методика), за формулами, зазначеними в п. 7.35 Методики;

– над повнотою внесення до митної декларації відомостей щодо ідентифікації транспортного засобу, а саме: марка, модель, модифікація, рік випуску, номер і тип кузова (шасі), номер двигуна, об'єм та потужність двигуна, кількість місць для сидіння тощо;

– над використанням посадовими особами митниць, уповноваженими особами експертних установ та організацій сталих понижуючих коефі-

цієнтів під час проведення оцінки транспортних засобів, вузлів і агрегатів.

Верховною Радою України зареєстровано законопроект від 20.06.2018 № 8505, яким вносяться зміни до Податкового кодексу щодо виключення з переліку підакцизних товарів транспортних засобів та кузовів до них, зазначених у товарних позиціях за такими кодами товару (продукції) згідно з УКТ ЗЕД:

- 8702 (моторні транспортні засоби, призначені для перевезення 10 осіб і більше, включаючи водія);
- 8703 (автомобілі легкові та інші моторні транспортні засоби, призначені, головним чином, для перевезення людей (окрім моторних транспортних засобів товарної позиції 8702), включаючи вантажопасажирські автомобілі-фургони та гоночні автомобілі);
- 8704 (моторні транспортні засоби для перевезення вантажів);
- 8707 (кузови (включаючи кабіни) для моторних транспортних засобів товарних позицій 8701-8705);
- 8711 (мотоцикли (включаючи мопеди) та велосипеди з допоміжним двигуном, із колясками або без них);
- 8716 (причепи та напівпричепи для тимчасового проживання у кемпінгах, типу причіпних будиночків).

Завданням законопроекту є видалення з переліку підакцизних товарів транспортних засобів та кузовів до них як таких, що не можуть бути віднесені до акцизних товарів, згідно зі світовою практикою та чинним законодавством.

Митна вартість транспортного засобу не визначається під час увезення (пересилання) на митну територію України громадянами та суб'єктами ЗЕД, оскільки вони звільняються від оподаткування митними платежами в установлених чинним законодавством (ст. 374 МК України) випадках під час:

- увезення транспортних засобів особистого користування у зв'язку з переселенням на постійне місце проживання;
- увезення транспортних засобів особистого користування, що входять до складу спадщини;
- увезення транспортних засобів особистого користування, що одержані громадянами-резидентами у вигляді нагород;
- увезення транспортних засобів особистого користування, що ввозяться працівниками дипломатичних служб;
- тимчасового ввезення громадянами транспортних засобів особистого користування та нерезидентами транспортних засобів комерційного призначення на митну територію України;
- увезення громадянами транспортних засобів особистого користування з метою транзиту через митну територію України;

– увезення транспортних засобів, зареєстрованих відповідними органами іноземних держав, громадянами в Україну у двох режимах: тимчасового ввезення і транзиту.

Відзначимо, що законодавством України з питань оподаткування та державної митної справи не передбачено надання інвалідам, а також учасникам АТО пільг зі сплати митних платежів під час увезення транспортних засобів на митну територію України.

Для вирішення питання щодо можливості придбання та вільного використання громадянами транспортних засобів іноземного виробництва, необхідності зменшення податкового тиску на громадян у частині сплати акцизного податку та з урахуванням складної економічної ситуації в країні було прийнято Закон «Про внесення зміни до підрозділу 5 розділу XX «Перехідні положення» Податкового кодексу України щодо стимулювання розвитку ринку вживаних транспортних засобів» № 1389 від 31.05.2016, яким до 31.12.2018 знижено ставки акцизного податку для ввезення автомобілів фізичними або юридичними особами в 10–20 разів. Наприклад, ставку акцизного податку на товари за кодом 8703 23 90 33, згідно з УКТ ЗЕД, знижено з 4,985 до 0,276 євро за 1 см³, а на товари за кодом 8703 22 90 30, згідно з УКТ ЗЕД, – з 1,761 до 0,063 євро за 1 см³.

Водночас знижені ставки акцизного податку не застосовуються, якщо ввезені авто:

- мають походження з країни, визнаної державою-окупантом та/або державою-агресором;
- вироблені до 01.01.2010;
- ввозяться в Україну в кількості понад одне авто за календарний рік;
- продаються впродовж року зі дня реєстрації.

Поряд із цим варто зазначити, що на розгляді у Верховній Раді України знаходиться ще законопроект № 7306 «Про Митний тариф України», яким передбачається приведення законодавчої бази України у відповідність із системою загальноновизнаних норм міжнародного права, зокрема шляхом створення Митного тарифу України, в основу якого покладено нову версію Української класифікації товарів зовнішньоекономічної діяльності, побудовану на основі Гармонізованої системи опису та кодування товарів 2017 р. (ГС-2017) і Комбінованої номенклатури ЄС (КН ЄС) з урахуванням зобов'язань в рамках СОТ.

Сьогодні Митний тариф України побудовано на основі Гармонізованої системи опису та кодування товарів версії 2012 р., тоді як застосування заходів тарифного та нетарифного регулювання в більшості країн світу, зокрема в країнах ЄС та країнах СНД, з 1 січня 2017 р. здійснюється на основі ГС-2017.

У зв'язку із вищенаведеним виникає низка ускладнень, пов'язаних, зокрема, з:

розбіжностями в товарних кодах країни-експортера та України під час митного оформлення продукції, що імпортується;

неможливістю зіставлення митної статистики, наданої в рамках домовленостей про обмін статистичною інформацією, тощо.

Ураховуючи зазначене, проектом закону України передбачено нову редакцію номенклатури Митного тарифу України, в основу якої покладено ГС-2017 на рівні перших шести знаків (офіційне видання Всесвітньої митної організації) і КН ЄС 2017 р. на рівні сьомого і восьмого знаків (Official Journal of the European Communities, L 294 від 28.10.2016, vol. 59).

Висновки з проведеного дослідження. Отже, аналіз чинного законодавства України дав змогу встановити, що ввезення транспортних засобів оподатковується митними платежами, до складу яких входять ввізне мито, акцизний податок та податок на додану вартість. Подібний принцип оподаткування митними платежами повністю або частково застосовується ЄС для розмитнення автомобілів, увезених на територію ЄС з інших країн світу. Однак в Україні саме розмір акцизного податку сьогодні значно підвищує вартість розмитнення транспортних засобів. Відзначимо, що це пов'язано з фінансовою політикою держави, у якій 50–60% надходжень до державного бюджету забезпечують саме митні платежі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Герман О.О. Комерційне та (особисте) некомерційне переміщення автомобільного транспортного засобу через митний кордон України. Митна справа. 2014. № 5 (95). С. 43–52.
- Герман О.О. Митний контроль та митне оформлення товарів за товарними позиціями 8701 – 8707, 8711, 8716 згідно з УКТ ЗЕД, що ввозяться громадянами на митну територію України для вільного обігу. Проблеми законності. 2016. Вип. 133. С. 111–125.
- Герман О.О. Комерційний та некомерційний (особистий) автомобільний транспортний засіб в понятійному апараті Митного кодексу України. Сучасні проблеми правової системи України: матеріали VI Міжнар. наук.-практ. конф. (Київ, 27 листопада 2014 р.); редкол. Ю.С. Шемшученко, Ю.Л. Бошицький, О.В. Чернецька та ін. Київ: Ліра-К, 2014. С. 87–88.
- Герман О.О. Корпоративний аналіз питань митного контролю та митного оформлення товарів за товарними позиціями 8701 – 8707, 8711, 8716 УКТ ЗЕД, які ввозяться громадянами на митну територію України для вільного обігу. Правові та інституційні механізми забезпечення розвитку держави та права в умовах євроінтеграції: матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. (Одеса, 20 травня 2016 р.); у 2-х т.; відп. ред. М.В. Афанасьєва. Одеса: Юрид. л-ра, 2016. Т. 1. С. 449–451.
- Зудінов О. Тимчасове ввезення громадянами транспортних засобів комерційного призначення. Офіційно про податки. 2014. № 29–30. URL: <http://www.visnuk.com.ua/ua/pubs/id/7306>.
- Мошинська О. Ввезення автомобілів з іноземною реєстрацією Офіційно про податки. 2018. № 7 (959). URL: <http://www.visnuk.com.ua/uk/publication/100007205-vvezennya-avtomobiliv-z-inozemnoyu-reyestratsiyeyu>.
- Мошинська О. Авто з-за кордону Офіційно про податки. 2017. № 29 (933). URL: <http://www.visnuk.com.ua/uk/publication/100005388-avto-z-za-kordonu?issue=5604>.
- Сторожчук В. Підтвердження країни походження транспортних засобів Офіційно про податки. 2016. № 38(895). URL: <http://www.visnuk.com.ua/ua/news/id/3095?issue=5553>.
- Мельник А. УКТ ЗЕД версії 2017 р.: зміни в класифікації Офіційно про податки. 2017. № 45 (949). URL: <http://www.visnuk.com.ua/uk/publication/100006478-ukt-zed-versiyi-2017-r-zmini-v-klasifikatsiyi?issue=5623>.
- Холодько Т. Розмитнення канадських авто. Офіційно про податки. 2017. № 31-32(936). URL: <http://www.visnuk.com.ua/uk/publication/100005553-rozmitnennya-kanadskikh-avto?issue=5607>.

REFERENCES:

- Herman O.O. Komertsiiine ta (osobyste) nekomertsiiine peremishchennia avtomobilnoho transportnoho zasobu cherez mytnyi kordon Ukrainy. Mytna sprava. 2014. N. 5 (95). P. 43–52.
- Herman O.O. Mytnyi kontrol ta mytne oformlennia tovariv za tovarnymy pozytsiiamy 8701 – 8707, 8711, 8716 zghidno UKT ZED, shcho vvoziatsia hromadianamy na mytnu terytoriiu Ukrainy dlia vilnoho obihu. Problemy zakonnosti. 2016. Vyp. 133. 282 p. P. 111–125.
- Herman O.O. Komertsiiinyi ta nekomertsiiinyi (osobystyi) avtomobilnyi transportnyi zasib v poniatiiinomu aparati Mytnoho kodeksu Ukrainy. Suchasni problemy pravovoi systemy Ukrainy: materialy VI Mizhnar. nauk.-prakt. konf. (m. Kyiv, 27 lystop. 2014 r.). Kyivskiy un-t prava NAN Ukrainy / redkol. : Shemshuchenko Yu.S., Boshyskiy Yu.L., Chernetska O.V. [ta in.]. Kyiv : Lira-K, 2014. 292 p. P. 87–88.
- Herman O.O. Korporatyvnyi analiz pytan mytnoho kontroliu ta mytnoho oformlennia tovariv za tovarnymy pozytsiiamy 8701 – 8707, 8711, 8716 UKT ZED, yaki vvoziatsia hromadianamy na mytnu terytoriiu Ukrainy dlia vilnoho obihu. Pravovi ta instytutsiini mekhanizmy zabezpechennia rozvytku derzhavy ta prava v umovakh yevrointehratsii : materialy Mizhnar. nauk.-prakt. konf. (m. Odesa, 20 trav. 2016 r.) : u 2 t. / vidp. red. M.V. Afanasieva. Odesa : Yuryd. l-ra, 2016. 676 p. T. 1. P. 449–451.
- Zudinov O. Tymchasove vvezennia hromadianamy transportnykh zasobiv komertsiiinoho pryznachennia. Visnyk.Ofitsiino pro podatky 1 serpnia 2014, P'yatnytsia, N. 29-30 (29-30) <http://www.visnuk.com.ua/ua/pubs/id/7306>
- Moshynska O. Vvezennia avtomobiliv z inozemnoiui reiestratsiiei Visnyk. Ofitsiino pro podatky 16 liutoho 2018, P'yatnytsia, N. 7 (959) <http://www.visnuk.com.ua/uk/publication/100007205-vvezennya-avtomobiliv-z-inozemnoyu-reyestratsiyeyu>
- Moshynska O. Avto z-za kordonu Visnyk.Ofitsiino pro podatky 4 serpnia 2017, P'yatnytsia, N.29 (933) <http://www.visnuk.com.ua/uk/publication/100005388-avto-z-za-kordonu?issue=5604>

8. Storozhchuk V. Pidtverdzhennia krainy pokhodzhennia transportnykh zasobiv Visnyk.Ofitsiino pro podatky 7 zhovtnia 2016, P'yatnytsia, N. 38 (895) <http://www.visnuk.com.ua/ua/news/id/3095?issue=5553>

9. Melnyk A. UKT ZED versii 2017 r.: zminy v klasyfikatsii Visnyk.Ofitsiino pro podatky 1 hrudnia 2017, P'yatnytsia, N45 (949)) <http://www.visnuk.com.ua/uk/>

publication/100006478-ukt-zed-versiyi-2017-r-zmini-v-klasifikatsiyi?issue=5623

10. Kholodko T. Rozmytnennia kanadskykh avto Visnyk. Ofitsiino pro podatky 28 serpnia 2017, Ponedilok, N. 31-32 (936) <http://www.visnuk.com.ua/uk/publication/100005553-rozmytnennya-kanadskikh-avto?issue=5607>

Prus L.R.

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Head of Department of Research of the Customs Obligations
RCCA of the RIFP
National University of State Fiscal Service of Ukraine

TAXATION OF IMPORT OF TRANSPORT VEHICLES IS IN UKRAINE

Vehicles are the objects of customs control. For customs purposes, they will be divided into vehicles for personal and commercial use, in each of these groups, it is possible to distinguish between new and used vehicles. The classification of vehicles for customs purposes is presented in the Ukrainian classification of goods of foreign economic activity, which has the relevant Explanations, approved by the order of the State fiscal service of Ukraine. According to the code of the relevant vehicle and the tax is paid by customs payments.

It is established that the customs duties, which are collected when importing vehicles into Ukraine, according to the Tax and Customs Codes of Ukraine, include: import duties (determined as a percentage of the customs value of the vehicle), excise tax (prevailing at the cost of customs clearance of the vehicle and depending on the physical characteristics) and the value-added tax (determined at 20 percent depending on the customs value of the vehicle, taking into account customs duties and excise taxes). National legislation provides for preferences when importing vehicles for customs clearance, depending on the country of origin and in accordance with international agreements entered into by Ukraine with other countries on preferential tax treatment.

Also, national legislation provides exemptions from customs duties when importing vehicles into Ukraine in the following cases when importing vehicles: personal use in connection with relocation to a permanent place of residence; personal use of the inheritance; personal use received by resident citizens in the form of awards; personal use, imported by employees of diplomatic services; personal use for the purpose of transit through the customs territory of Ukraine; registered by the relevant authorities of foreign states, citizens in Ukraine in two modes: temporary admission and transit; temporary importation by citizens of vehicles for personal use and non-residents of commercial vehicles for transportation to the customs territory of Ukraine. Along with this, customs practice shows that this is the subject of abuse and violation of customs rules.

The Customs of the State Fiscal Service of Ukraine are authorized, in accordance with the Customs Code of Ukraine, to exercise control over:

- the correctness of the determination of the customs value of vehicles, units, and aggregates;
- completeness of the declaration of the identity of the vehicle in the customs declaration;
- using officials of customs offices, authorized representatives of expert institutions and organizations of constant lowering factors when carrying out the assessment of transport vehicles, units, and aggregates.

Currently, the Verkhovna Rada is considering draft laws improving the Ukrainian classification of goods of foreign economic activity in accordance with the EU nomenclature, including vehicles (in particular, regarding electric vehicles) and on exclusion from the list of excisable goods of vehicles and bodies to them, specified in commodity positions for certain codes.

The analysis of the national legislation showed that the similar principle of taxation of customs payments is fully or partially applied by the EU to customs clearance of cars imported into the territory of the EU from other countries, but needs to be revised in accordance with the principles of fiscal policy of the state and the interests of Ukrainian society.

ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІ ПОЗИЦІЇ КОНКУРЕНТНОЇ БОРОТЬБИ ПІДПРИЄМСТВ ПІД ЧАС ВИХОДУ НА ЗАРУБІЖНІ РИНКИ

FOREIGN ECONOMIC POSITIONS OF COMPETITIVE FIGHTING OF ENTERPRISES ON EXTERNAL MARKETS

Досліджено основні методи зовнішньоекономічної діяльності, які відіграють нині вирішальну роль у формуванні та функціонуванні міжнародних інтеграційних процесів. Здійснено систематизацію ключових понять зовнішньоекономічної діяльності в міжнародному маркетингу та виявлено перспективні напрями виходу підприємств на зарубіжні ринки.

Ключові слова: зовнішньоекономічна діяльність, міжнародний маркетинг, глобалізація, лібералізація, конкурентна боротьба.

Исследованы основные методы внешнеэкономической деятельности, которые играют сегодня решающую роль в формировании и функционировании международных интеграционных процессов. Осуществлена систематизация ключевых понятий

внешнеэкономической деятельности в международном маркетинге и выявлены перспективные направления выхода предприятий на зарубежные рынки.

Ключевые слова: внешнеэкономическая деятельность, международный маркетинг, глобализация, либерализация, конкурентная борьба.

The main methods of foreign economic activity are studied, which play a crucial role in the formation and functioning of international integration processes in our time. Key concepts of foreign economic activity in international marketing are systematized and promising directions of enterprises' entering foreign markets are identified.

Key words: foreign economic activity, international marketing, globalization, liberalization, competitive struggle.

УДК 339.97

Середа Н.М.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри менеджменту,
економіки, права та туризму
Льотна академія Національного
авіаційного університету

Постановка проблеми. Однією з особливостей розвитку зовнішньоекономічної діяльності України є економічна взаємозалежність між країнами – членами ЄС на засадах глобалізації та диверсифікації товарних, фінансових, інвестиційних ринків та ринків послуг. Усе це визначає особливості й специфіку зовнішньоекономічної діяльності, яка відіграє нині вирішальну роль у формуванні та функціонуванні міжнародних маркетингових, інтеграційних процесів під час створення передумов нарощування темпів економічного розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Фундаментальні проблеми та аспекти міжнародного маркетингу, глобалізації економічних процесів зовнішньоекономічної діяльності підприємств на різних її етапах знайшли своє відображення у працях учених-економістів І. Балабанова, І. Герчикова, В. Губенко, В. Войчака, С. Гаркавенко, В. Герасимчука, А. Кредісова, Є. Савельєва, А. Старостіної, Т. Циганкової та ін.

Постановка завдання. Метою статті є вивчення теоретичних і методичних основ зовнішньоекономічної діяльності на основі міжнародного маркетингу, що являє собою важливу наукову та практичну проблему для підприємств – учасників ЗЕД в умовах посиленого впливу глобалізації на всіх рівнях ринкової інфраструктури.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасних умовах розвитку господарської сфери життя суспільства, що характеризується подальшим загостренням конкурентної боротьби на світових ринках, усе більш складними, диверсифікованими та організаційними моделями виробництва є визначення ефективності зовнішньоекономічної діяльності, яка тісно пов'язана із цілями і методикою використання інструментів маркетингу.

Міжнародна сфера значно актуалізується завдяки подальшій інтернаціоналізації світової економіки, розширенню міжнародної торгівлі та глобалізації міжнародного бізнесу.

Глобалізація є системною інтеграцією світових ринків і регіональних економік, усіх сфер людської діяльності, у результаті чого спостерігається прискорене економічне зростання та впровадження сучасних технологій і методів управління. Підвищення взаємозалежності національних економік, активізація інтеграційних процесів призводять до об'єктивної необхідності використання глобального підходу до ведення бізнесу. У цих умовах зовнішньоекономічні зв'язки стають усе більш помітним складником господарської діяльності підприємств і організацій [1].

Значення міжнародного маркетингу визначається тим, що для сучасної економіки характерна швидка інтернаціоналізація всіх процесів. Інтернаціоналізація виробництва і збуту змінюється під впливом різноманітних чинників, у тому числі економічних, політичних, технологічних, соціолого-демографічних.

Сфера господарської діяльності підприємства пов'язана з міжнародною виробничою і науково-технічною кооперацією, експортом та імпортом продукції, виходом підприємства на зовнішній ринок і визначає вектор його зовнішньоекономічної діяльності.

Зовнішньоекономічна діяльність підприємства – важливий аспект у політиці підприємства. Підприємства, що виходять на міжнародний ринок, розраховують на високий прибуток, але при цьому потрапляють в умови жорстокої конкуренції [3]. Виграти у цій боротьбі можна тільки застосовуючи грамотну маркетингову політику та сформовану

стратегію розвитку, тому одне з основних завдань маркетингу у зовнішній економіці – встановити максимальну планованість і пропорційність у політиці підприємства.

Міжнародна економічна діяльність суб'єктів господарювання створює умови для їх ефективного функціонування у сучасній ринковій економіці і формує об'єктивну основу інтеграції України у світогосподарську систему [1].

Стале і прибуткове становище підприємства на світових ринках залежить від здатності виявити потенційних покупців та врахувати їхні вимоги до характеристик пропонованої продукції, від розробленої стратегії поведінки підприємства на вибраних ринках, від наявності дієвої системи збуту і просування товарів за межами країни, тобто від ефективності застосування у зовнішньоекономічній діяльності сучасних маркетингових методів. Для того щоб маркетингова діяльність підприємства на світовому ринку мала очікуваний результат, необхідне розроблення ефективної маркетингової стратегії. Така стратегія здійснюється виходячи із загальної стратегії підприємства, місії, позиції на ринку й є головною умовою отримання запланованого результату. Тільки правильно вибрана й ефективно реалізована на практиці маркетингова стратегія забезпечить підприємству вибір найкращого шляху, який у підсумку призведе до досягнення поставленої мети.

Причому його міжнародні аспекти значно актуалізуються завдяки подальшій інтернаціоналізації світової економіки, розширенню міжнародної торгівлі, більш динамічному й масовому переміщенню капіталів і робочої сили.

Міжнародна маркетингова діяльність розвивається у контексті поглиблення інтернаціоналізації економіки, посилення процесів переміщення капіталу, вдосконалення форм та методів його концентрації й експорту, диверсифікації виробництва в динамічному конкурентному середовищі. Вона опосередковує маркетингові форми бізнесу, які, перш за все, спрямовані на входження в зарубіжний ринок у процесі інтернаціоналізації господарської діяльності.

За інтернаціоналізацією бізнесу та виходом на світові ринки стоїть ціла низка причин та мотивів. Вихід на міжнародні ринки і розширення торговельних відносин із закордонними країнами диктується різними потребами підприємства та причинами їхнього виникнення. Основними при цьому є оптимізація закупівель, розвиток внутрішнього ринку, активність закордонного конкурента і його успіхи на внутрішньому ринку, використання державних програм сприяння, збільшення продажів або підвищення ефективності економіки у цілому.

Наслідком ґрунтовного вивчення зарубіжного ринку стане питання: яким чином підприємство

виходить на ринки і за чією допомогою – посередників або ж торговельних мереж?

Кроки проведення дослідження для визначення цільових ринків:

- визначення країни або сегмента;
- проведення аналізу торговельної статистики:

розмір ринку за грошовою та кількісною величиною, розмір ринкової частки окремих країн, ступінь сконцентрованості імпорту аналізованого ринку, життєвий цикл продукції та її позиціонування.

Вдалий вибір іноземного партнера має велике значення для забезпечення ефективності зовнішньоекономічної діяльності. Для потенційного включення у світовий економічний простір українським підприємствам необхідно виробляти таку продукцію, яка буде конкурентоспроможною на зовнішніх ринках.

Вихід підприємства на зарубіжний ринок здійснюється в декілька етапів. Передусім ураховуються ємкість цільового ринку і можлива динаміка її зміни за конкретним сегментом діяльності підприємства. Саме цей показник указує на привабливість довготермінової роботи в даній країні. Однак привабливі в комерційному відношенні країни повинні бути також оцінені за ступенем простоти ведення справи і сумісності зі звичними для підприємства операціями. До таких складників слід віднести близькість вибраних країн за географічним розташуванням, мови і характеру ринку з країною походження компанії або країнами, в яких є досвід успішної роботи, сприятливий політичний та інвестиційний клімат [5].

Другий етап характеризується визначенням структури експортної стратегії підприємства та аналізом базисних сегментів світового ринку. Це може бути досягнуто на підставі розроблення стратегії просування національного експорту на світовому ринку. Така стратегія повинна полягати не в простому нарощуванні обсягів експорту, а в сприянні створенню довгострокових конкурентних переваг та стабільному розширенні, якісному поліпшенні на основі цих переваг, позицій країни на світовому ринку. При цьому чітко виокремити етап життєвого циклу продукції або послуги.

Теорія життєвого циклу продукту розділяє час існування нового товару на три частини. Перший етап – поява нового продукту на ринку. Другий етап характеризується формуванням нових загальних стандартів нового товару. Третій етап – випуск стандартного продукту і весь комплекс маркетингу адаптується до ринку, на якому представлений товар [4].

В умовах глобалізації бізнесу підприємство, що виступає на одному чи декількох закордонних ринках, стоїть перед прийняттям дуже принципового і відповідального рішення: чи необхідно взагалі й якщо так, то якою мірою адаптувати свій комплекс маркетингу до умов зовнішнього ринку?

Отже, адаптувати можливо: весь комплекс маркетингу в цілому, тобто всі його елементи; тільки визначені обрані елементи комплексу; не адаптувати жоден з елементів.

Аналізуючи використання змішаного комплексу маркетингу, слід зазначити, що досить велика кількість виробників товарів і послуг свідомо вибирає саме цей комплекс, уважаючи його найефективнішим у період активної інтеграції підприємства в розвиток процесу глобалізації бізнесу.

Враховуючи специфіку, асортимент, характер споживання, особливості й мотиви до купівлі, розробляється стратегія товарної політики, за якої складається продуктовий портфель підприємства для зарубіжного ринку і представляється споживачам. Запропонований підхід до визначення стадії життєвого циклу стратегічних бізнес-одиниць передбачає ретельне вивчення продукції та її унікальних властивостей задовольняти потреби клієнтів.

Зрозуміло, що компанія, здійснюючи перехід від індивідуалізованого до стандартизованого маркетингового комплексу, як правило, об'єктивно неспроможна одночасно і негайно замінити відразу всі елементи комплексу одного виду на елементи іншого виду. Крім того, здебільшого немає необхідності у настільки радикальній заміні. Виробник може з успіхом змінювати почергово чи в кілька спланованих етапів кожний із чотирьох елементів свого комплексу маркетингу. Поетапне фінансування відкриває реальну можливість використання змішаного комплексу маркетингу не тільки великими підприємствами, а й виробниками малого і середнього бізнесу.

Під час виходу на зовнішній ринок підприємство потрапляє в умови жорсткої міжнародної конкуренції. У цих умовах можна успішно працювати, лише застосовуючи сучасні методи управління, у тому числі й маркетинг.

Ключові чинники формують конкурентоспроможність об'єкта дослідження: товару, виробництва, підприємства, галузі, країни тощо, які дають змогу остаточно прийняти рішення щодо форм і методів лібералізації зовнішньоекономічної діяльності під час виходу на світовий ринок [2].

Лібералізація зовнішньоекономічної діяльності в Україні створила умови для виходу на зовнішні ринки великої кількості господарюючих суб'єктів, що здійснюють зовнішньоекономічні операції. Домогтися успіху в цих умовах можна тільки у разі використання можливостей маркетингу та чіткої орієнтації товаровиробника: виробляти і продавати чи експортувати або обмінювати товари і в таких кількостях, які реально можна продати на ринку виходячи з потреб потенційних покупців.

Слідом за рішенням стратегічно важливих завдань щодо виходу країн необхідно прийняти умову про форму присутності на даних ринках.

Форма присутності співвідноситься зі ступенем перенесення частини діяльності підприємства по виробничому ланцюжку на дані ринки. Можливе виділення таких форм присутності: прямий експорт, франчайзинг, виробнича структура за кордоном, ведення супутньої основної діяльності з країнами-партнерами.

Вибір форми присутності підприємства залежить від ступеня унікальності товару і конкуренції на цільовому ринку. При цьому чим більше неповторні характеристики товару, менше існує товарів-замінників, тим більший ступінь присутності на економічно вигідному сегменті зарубіжної країни.

Стратегічне планування за сформованою моделі виходу на ринок базується на основі двох компонент, які не взаємовиключають, а часто доповнюють одна одну. По-перше, позиція може базуватися на виробництві товарів та послуг. На практиці цю позицію прийнято називати асортиментним позиціонуванням, тому що воно базується більше на пропозиції товарів та послуг, а не на певному сегменті ринку. Асортиментне позиціонування є економічно доцільним, якщо компанія в змозі виробляти якісь специфічні товари чи послуги, провадячи відмінну від конкурентів комерційну діяльність. Асортиментне позиціонування може охоплювати великі сегменти ринку, однак покупці задовольнятимуть лише свої певні потреби.

Другим можливим фундаментом для стратегічного позиціонування є задоволення всіх або майже всіх потреб окремого ринкового сегмента. Такий підхід прийнято називати сегментним позиціонуванням, яке ставить за мету повністю завоювати якийсь сегмент ринку. Воно виникає, коли є групи споживачів із різними потребами, коли кожна така група вимагає окремого набору послуг. Деякі групи споживачів є чутливішими до цін, аніж інші, деякі потребують інших характеристик продукції, деякі відчують потребу в детальнішій інформації, сервісній підтримці, конкретних послугах тощо. Сегментне позиціонування є доречним і тоді, коли клієнт має різні потреби залежно від ситуації [2].

Переважаюча більшість менеджерів закономірно інтуїтивно уявляє свій бізнес очима своїх клієнтів. Однак у сегментному позиціонуванні на інтуїцію покладаються рідко – тут усе оцінюють критично. Відмінні потреби не перетворюються на свідому позицію, якщо вони не будуть підкріплені особливим веденням бізнесу, яке потрібне для задоволення цих потреб. Якби це було не так, кожен конкурент міг би задовольняти ці потреби, і від такого позиціонування не було б жодної користі.

Доступність може бути наслідком географічного розташування клієнтів чи розміру групи, чи ще будь-чого, що формує іншу діяльність, потрібну для найефективнішого задоволення потреб клієнтів.

Отже, аналіз впливу глобалізації бізнесу на виробника товарів і послуг показує, що цей вплив відображається, насамперед, на виборі та застосуванні підприємством того чи іншого комплексу маркетингу. До того ж із поглибленням інтеграції підприємства в процес глобалізації тенденція в такому виборі більш спрямована в бік стандартизованого виду маркетингового комплексу. Крім того, у такому разі відбувається процес стандартизації ринкової пропозиції підприємства. Все це дає змогу виробнику товарів і послуг цілеспрямовано поліпшувати своє положення на глобальному ринку й одержувати відчутні конкурентні переваги в умовах розвитку глобалізації бізнесу.

Іншим характерним чинником розвитку процесу глобалізації бізнесу, що здійснює прямий та істотний вплив на виробника, є гіперконкуренція. Зазначимо, що гіперконкуренції, як і всім відкритим системам, притаманна висока складність через дію основних ознак, які постійно проявляються, а саме: багатоаспектність функцій, одночасність дій, динамізм показників, агресивність партнерів, турбулентність зовнішнього середовища.

У зв'язку із цим важливо окреслити, що, з одного боку, отримання режиму найбільшого сприяння від більшості країн світового співтовариства, прискорення економічного зростання та можливостей прогресивних структурних зрушень в економіці країни. З іншого боку, окремі галузі та сектори національної економіки можуть зазнати втрат унаслідок загострення конкурентної боротьби та відкриття внутрішнього ринку товарів і послуг для нерезидентів.

Ефективність вступу України до ЄС значною мірою залежить від визначення та запровадження системи дієвих механізмів у системі управління конкурентоспроможністю підприємства та виробництва чи випуску конкурентної продукції. На шляху здійснення реальних кроків до входження України до Європейського Союзу та послідовного запровадження Європейської моделі розвитку необхідно виокремити першочергово завдання для подолання жорсткої конкурентної боротьби та представити основні правила розвитку моделі сучасної конкурентної європейської країни.

При цьому потрібен такий механізм зовнішньоекономічної діяльності, який би відповідав завданням економічних перетворень і був вільним від прорахунків та недоліків минулих років.

Глобальна конкурентна боротьба як видозмінена форма ринкової конкурентної боротьби віднімає шанси на змагання не тільки в окремих товаровиробників, а й у цілих країн. Багато хто з товаровиробників під ударами глобальної монополізації виробництва остаточно втрачає можливість досягнення рівня міжнародної конкурентоспроможності на світовому ринку.

Глобалізація остаточно порушує закони «вільного ринку». Вихід на нього нових неглобальних

країн украй ускладнений або закритий, оскільки відсутні регулюючі важелі – попит і пропозиція, які штучно відриваються від товару та потреб людини і держави.

У найближчій перспективі необхідно забезпечити: адаптацію економіки до якісно зміцнюваної системи світогосподарських зв'язків; використання взаємодії із зарубіжними країнами як провідника економічного зростання; підвищення конкурентоздатності товарів та поліпшення умов розвитку зовнішньоекономічної діяльності; використання комплексного маркетингу для остаточного формування належної моделі виходу підприємства на зарубіжний ринок, позиціонує себе за принципом доступності до клієнтів.

Висновки з проведеного дослідження. Одні з основних завдань маркетингу у зовнішньоекономічній діяльності – встановлення максимально можливої планованості й пропорційності в діяльності підприємства, зменшення невизначеності та ризику в господарській діяльності й забезпечення концентрації ресурсів на вибраних пріоритетних напрямках виходу підприємства на зарубіжний ринок.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Губенко В.І. Теоретико-методологічні засади визначення стратегії зовнішньоекономічної діяльності в контексті лібералізації і протекціонізму зовнішньоекономічної діяльності. Економіка АПК. 2003. № 4. С. 120–124
2. Крючкова О. Маркетингові стратегії в мовах глобалізації ринків. Персонал. 2006. № 6. С. 76–80.
3. Пазуха М.Д. Зовнішньоекономічна діяльність: навч.-метод. посіб. К.: Центр учбової літератури, 2008. 230 с.
4. Циганкова Т.М. Міжнародний маркетинг: навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. К.: КНЕУ, 2003. 252 с.
5. Середа Н.М. Стратегія розвитку зовнішньоекономічної діяльності в доктрині міжнародного маркетингу. Теоретичні і прикладні напрями розвитку туризму та рекреації в регіонах країни: матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції з міжнародною участю; КЛА НАУ. К., 2015. С. 85–91.

REFERENCES:

1. Hubenko V. I. (2003) Teoretyko-metodolohichni zasady vyznachennia stratehii zovnishnoekonomichnoi diialnosti v konteksti liberalizatsii i protektsionizmu zovnishnoekonomichnoi diialnosti [Theoretical and methodological principles of determining the strategy of foreign economic activity in the context of liberalization and protectionism of foreign economic activity]. Ekonomika APK, no.4, pp. 120-124.
2. Krjuchkova O. (2006) Marketynghovi strateghiji v movakh globalizaciji rynkiv [Marketing strategies in the languages of globalization markets]. Personal, no.6, pp.76-80

3. Pazukha M. D. (2008) Zovnishnjoeekonomichna diialnistj. Navchaljno-metodychnyj posibnyk [Foreign economic activity. Educational and methodical manual]. Kyjiv: Tsentri uchbovoi literatury. (in Ukrainian)

4. Tsyhankova T. M. (2003) Mizhnarodnyi marketynh: Navchalno-metodychnyj posibnyk dlia samostiinoho vyvchennia dystsyplin [International Marketing: Educational and methodical manual for independent study of disciplines]. Kyjiv: KNEU. (in Ukrainian)

5. Sereda N. M. (2015) Stratehiia rozvytku zovnishno-ekonomichnoi diialnosti v doktryni mizhnarodnoho marketynhu [Strategy of development of foreign economic activity in the doctrine of international marketing]. Proceedings of the Teoretychni i prykladni naprjamky rozvytku turyzmu ta rekreacii v rehionakh krajiny: materialy Vseukrajinskoji naukovo- praktychnoji konferenciji z mizhnarodnoju uchastju (Ukraine, Kirovograd, April 02–03, 2015), Kirovograd : KLA NAU, pp. 85-91.

Sereda N.M.

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Management,
Economics, Law and Tourism
Flight Academy
National Aviation University

FOREIGN ECONOMIC POSITIONS OF THE COMPETITIVE STRUGGLE OF ENTERPRISES ON EXTERNAL MARKETS

One of the peculiarities of the development of Ukraine's foreign economic activity is the economic interdependence between the EU member states on the principles of globalization and diversification of commodity, financial, investment markets, and services markets.

The company's exit to the foreign market is carried out in several stages. First of all, the capacity of the target market and the possible dynamics of its change for a specific segment of the enterprise activity are taken into account. The second stage is characterized by the definition of the structure of the export strategy of the enterprise and analysis of the basic segments of the world market.

The choice of the form of company presence depends on the degree of uniqueness of the product and competition on the target market.

When entering the external market the company falls into the conditions of strict international competition. In these conditions, you can work successfully only by using modern management methods, including marketing.

International marketing activity develops in the context of deepening the internationalization of the economy, strengthening the processes of socialization of capital, improving the forms and methods of its concentration and exports, diversifying production in a dynamic competitive environment.

Liberalization of foreign economic activity in Ukraine has created conditions for access to foreign markets of a large number of economic entities engaged in foreign economic operations. To succeed in these conditions is possible only with the use of marketing opportunities and the precise orientation of the commodity producer: to produce and sell or to export or exchange goods in such quantities that can actually be sold on the market, based on the needs of potential buyers.

One of the main tasks of marketing in foreign economic activity is the establishment of the maximum possible planning and proportionality in the activities of the enterprise, reducing the uncertainty and risk in economic activities, and ensuring the concentration of resources in the selected priority directions of the company's entering the foreign market.

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

PROBLEMS AND PROSPECTS FOR GLOBALIZATION OF INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

У статті висвітлено проблеми та перспективи глобалізації міжнародних економічних відносин. Установлено значення глобалізації для галузей структури світового господарства. Визначено вплив глобалізації на різні групи країн. Розглянуто стан та актуальні завдання процесу глобалізації міжнародної економіки в умовах інновації та інтеграції.

Ключові слова: глобалізація, інтеграція, міжнародна економіка, конкуренція, світове господарство, економічний розвиток, національна економіка, соціально-економічні зв'язки.

В статье освещены проблемы и перспективы глобализации международных экономических отношений. Установлено значение глобализации для отраслей структуры мирового хозяйства. Определено влияние глобализации на различные группы стран. Рассмотрены состояние и актуальные

задачи процесса глобализации международной экономики в условиях инновации и интеграции.

Ключевые слова: глобализация, интеграция, международная экономика, конкуренция, мировое хозяйство, экономическое развитие, национальная экономика, социально-экономические связи.

The article highlights the problems and prospects of globalization of international economic relations, identifies the importance of globalization for the sectors of the structure of the world economy, determines the impact of globalization on different groups of countries, examines the state and actual tasks of the globalization process of the international economy in conditions of innovation and integration.

Key words: globalization, integration, international economy, competition, world economy, economic development, national economy, socio-economic relations.

УДК 339.9

Снігир Л.П.

к.е.н., викладач кафедри міжнародної економіки

Національний університет державної фінансової служби України

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку світової економіки відбуваються суттєві зміни всієї системи міжнародних відносин, посилюється взаємовплив та взаємозалежність різних сфер і чинників економіки, що є закономірним і цілком логічним процесом. Поступове накопичення кількісних змін у розбудові світового господарства привели світ до якісно економічного зростання, до більш високої стадії інтеграції – глобалізації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Специфіку процесів глобалізації в умовах трансформаційного розвитку української економіки і проблем ефективної інтеграції України до світової економіки розглянуто у працях вітчизняних авторів В. Будкіна, І. Бурковського, А. Гальчинського, В. Гееця, А. Кредісова, Д. Лук'яненка та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується стаття: стан та актуальні перспективи процесу глобалізації світової економіки в умовах індустріалізації та інновації.

Постановка завдання. Мета статті – дослідити форми впливу економічної глобалізації на модифікацію чинників конкурентоспроможності; обґрунтувати умови глобалізації національних та всесвітніх економічних відносин.

Виклад основного матеріалу дослідження. Одним із ключових процесів розвитку світової економіки є прогресуюча глобалізація, тобто якісно новий етап у розвитку інтернаціоналізації господарського життя. Ставлення до глобалізації фахівців є неоднозначним, а часом і діаметрально протилежним. Це пов'язано з різними точками зору щодо наслідків глобалізаційних процесів, де одні вчені вбачають серйозну загрозу світовій економіч-

ній системі, а інші розглядають їх як засіб подальшого прогресу економіки. Безсумнівно, наслідки глобалізації можуть носити як позитивний, так і негативний характер, однак альтернативи тут не існує, у зв'язку з чим основну увагу в статті приділено дослідженню проблем та перспектив глобалізації міжнародних економічних відносин.

Глобалізацію міжнародних економічних відносин можна охарактеризувати як посилення взаємозалежності та взаємовпливу різних сфер економіки в рамках міжнародних відносин. Це означає, що будь-яка комерційна трансакція буде неминуче торкатися внутрішньої економіки, виробництва, екології, соціальних відносин, політики тощо.

Глобалізація стала найважливішою реальною характеристикою сучасної світової системи, однією з найбільш впливових сил, за якої структури національного виробництва і фінансів стають взаємозалежними, прискорюються у результаті збільшення числа укладених і реалізованих зовнішніх угод. Глобалізація, яка охопила всі регіони і сектори світового господарства, принципово змінює співвідношення між зовнішніми та внутрішніми чинниками розвитку національного господарства. Жодна національна економіка незалежно від розмірів країн (великі, середні, малі) та рівня розвитку (розвинуті, зростаючі чи перехідні) не може більше бути самодостатньою виходячи з наявних чинників виробництва, технологій та потреби в капіталі. Жодна держава не в змозі раціонально формувати і реалізовувати економічну стратегію розвитку, не враховуючи пріоритети та норми поведінки основних учасників світогосподарської діяльності.

Хоча поняття «глобалізація» останнім часом часто зустрічається в економічній літературі, але повної ясності щодо визначення цього терміну як у концептуальному плані, так і в практичному немає. Глобалізаційні процеси оцінюються неоднозначно. Наведемо лише дві точки зору. Професор соціології Каліфорнійського університету (США) М. Кастельс визначив поняття «глобалізація» як «нову капіталістичну економіку», перерахувавши основні її характеристики: знання та інформаційні технології є головними джерелами зростання продуктивності та конкурентоспроможності; ця нова економіка організовується переважно через мережеву структуру менеджменту, виробництво і розподіл, а не окремі фірми, як раніше; вона є глобальною [3, с. 577].

Процес глобалізації охоплює різні сфери світової економіки, а саме:

- зовнішню, міжнародну, світову торгівлю товарами, послугами, технологіями, об'єктами інтелектуальної власності;
- міжнародний рух чинників виробництва (робочої сили, капіталу, інформації); міжнародні фінансово-кредитні та валютні операції (безоплатне фінансування і допомогу, кредити і позики суб'єктів міжнародних економічних відносин, операції із цінними паперами, спеціальні фінансові механізми та інструменти);
- виробничу, науково-технічну, технологічну, інформаційне співробітництво.

Прогнозується, що у видимій перспективі глобалізація спричинить:

- інтенсифікацію інтеграційних регіональних процесів;
- відкритість економічних систем держав, що нині ще не повністю здійснили лібералізацію господарської діяльності;
- універсалізацію норм і правил здійснення торгових і фінансових операцій; уніфікацію регулювання та контролю над ринками; стандартизацію вимог до переміщення капіталу, інвестиційний процес і світову платіжно-розрахункову систему.

Глобалізація в наші дні проявляє свою складність і неоднозначність та володіє такими рисами:

- поглиблення інтернаціоналізації капіталу – загальна лібералізація ринкових відносин і рух капіталів «будують» фундамент глобальної економіки. Зростання міжнародного руху капіталу – зростання обсягів прямих інвестицій між країнами, що випереджає зовнішню торгівлю та виробництво. Знання стають основою багатства суспільства, змінюється роль інтелектуального складника людського капіталу. Згідно з даними Світового банку, традиційний, або «фізичний», капітал становить сьогодні лише 16% загального обсягу світового багатства, ще 20% припадає на природний капітал, інші 64% – це людський капітал (людський потенціал) [4, с. 291]. Такого співвідношення «капіталу» ніколи раніше не було;

– поглиблення інтернаціоналізації виробництва, а не обміну, яке проявляється в тому, що у створенні кінцевого продукту беруть участь виробники багатьох країн світу одночасно;

– глобалізація виробничих сил завдяки складникам міжнародної кооперації та спеціалізації, що об'єднують розрізнені господарські одиниці в систему виробництва та споживання;

– посилення інтернаціоналізації обміну завдяки інтернаціоналізації міжнародного поділу праці. Зростає роль сфери послуг;

– формування глобальної інфраструктури, яка виводить міжнародне співробітництво на нові рівні;

– збільшення масштабів міграції робочої сили в міжнародному масштабі. Розвинені країни використовують працю іноземних працівників, як правило, для заповнення нижчих сегментів, застосовуючи як малокваліфіковану робочу силу вихідців з інших країн (переважно з країн Азії);

– зростаючий вплив виробництва та споживання на навколишнє середовище і викликана цим необхідність більш поглибленої міжнародної кооперації для пошуку шляхів вирішення глобальних екологічних проблем (уведення екологічних норм і стандартів виробництва тощо).

Розвиток процесу глобалізації й на сучасному етапі свого розвитку відрізняється негативними характеристиками. Нещодавно відзначене Організацією економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) погіршення темпів розвитку ВВП розвинутої економіки під впливом глобальної економічної кризи зайвий раз доводить думку Алана Грінспена: «В умовах сьогодення започатковано рецесії таких масштабів, що не спостерігалися з 1980-х років» [2, с. 428].

Визначено, що характерна риса глобалізації в економіці – це поєднання процесів автономізації та інтеграції. Це знайшло відображення в «парадоксі Нейсбітта»: «Чим вище рівень глобалізації економіки, тим сильніші її найдрібніші учасники» [5, с. 208]. Отже, парадокс глобалізації в тому, що чим міцніші внутрішні зв'язки суспільства, тим вище ступінь їх економічної та соціальної консолідації, і чим повніше реалізуються його внутрішні ресурси, тим успішніше вона здатна використовувати переваги інтеграційних зв'язків й адаптуватися до умов глобального ринку.

Враховуючи нерівномірність розподілу переваг глобалізації, безумовно, і негативні наслідки глобалізаційних процесів у конкретній країні істотно залежатимуть від місця, яке саме ця країна займає у світовій економіці. У зв'язку із цим виділимо три групи загроз, небезпек, потенційних проблем, що виникають на сучасному етапі розвитку інтернаціоналізації господарської діяльності, залежно від того, на які країни вони можуть поширитися. Найбільш болючі наслідки глобалізації можуть відчутися на собі малорозвинені країни. Основна маса з них,

беручи участь в інтернаціоналізації як постачальники сировини та виробники трудомісткої продукції (а деякі з них – постачальники деталей та вузлів для сучасної складної техніки), виявляються у всебічній залежності від передових держав і мають доходи, по-перше, менші, по-друге, досить нестабільні, залежать від кон'юнктури світових ринків.

Як уже відзначалося, від участі в глобалізації більше виграють промислово розвинені країни, які мають можливість знижувати витрати виробництва і зосереджуватися на випуску найбільш дохідної наукомісткої продукції. Але й такі країни можуть постраждати від процесів глобалізації: зростає безробіття, посилюється нестабільність фінансових ринків тощо. Суттєвою проблемою є те, що нерівномірність розподілу переваг від глобалізації спостерігається не тільки в окремих країнах, а й у розрізі окремих галузей. Галузі, які отримують вигоду від зовнішньої торгівлі, і галузі, пов'язані з експортом, відчують більший приплив капіталу і кваліфікованої робочої сили порівняно з низкою галузей, які значно програють від глобалізаційних процесів, утрачаючи свої конкурентні переваги через зростання відкритості ринку. Такі галузі змушені докладати додаткових зусиль, щоб пристосуватися до умов, що змінилися не на їхню користь, тому спостерігається відтік капіталу, скорочення робочих місць.

Оскільки глобалізаційні процеси асоціюються зі зниженням зайнятості в обробних галузях як в Європі, так і в США, то деіндустріалізація економіки може існувати як загроза. Саме вона є причиною виникнення депресивних регіонів, що посилює соціальне розшарування суспільства. Дійсно, частка обробних галузей в економіці промислово розвинених країн різко знижується, але треба відзначити, що це зниження перекривається швидким зростанням питомої ваги сфери послуг, включаючи фінансовий сектор. Зростаюча глобальна інтеграція ринків капіталу загрожує економічній політиці окремих країн, оскільки іноземний капітал у вигляді прямих або непрямих інвестицій спричиняє певну загрозу національній економіці у зв'язку зі здатністю як швидко виникати в країні, так і швидко зникати [1, с. 325].

В умовах сьогодення спостерігається потенційне зростання безробіття в результаті перерозподілу компаніями країн із високою вартістю робочої сили частини своїх виробничих потужностей у країни з низькою оплатою праці. Експорт робочих місць може виявитися небажаним для економіки низки держав. Але найчастіше в подібних умовах компанії розвинених країн припиняють випуск збиткової продукції та переходять до виробництва товарів, що вимагають використання висококваліфікованого персоналу. Відбувається перерозподіл робочої сили. Також відбувається масова міграція населення, яка часто набуває глобального характеру, перетворюється на серйозне джерело заго-

стрення соціально-економічної нестабільності в світі. Дестабілізуючими чинниками є нові форми зайнятості (індивідуалізація умов найму, тимчасові контракти) і глобалізація ринку робочої сили. Приплив дешевої робочої сили ззовні загострив конкуренцію на ринку праці розвинених країн, що призвело до ускладнення міжетнічних відносин і зростання проявів націоналізму в цих країнах. Негативні наслідки свободи переміщення робочої сили вже давно визнаються як потенційно небезпечні, тому майже всі держави змушені вводити ті чи інші форми контролю щодо переміщення робочої сили. В умовах глобалізації країни намагаються залучати талановитих фахівців і кваліфікованих працівників, навіть надають їм візи.

Однією з головних проблем глобалізації є потенційна глобальна нестабільність через взаємозалежність національної економіки країн на світовому рівні. У результаті локальні економічні коливання чи кризові явища в будь-якій країні можуть носити глобальні наслідки. Негативні аспекти глобалізації пов'язані з потенційними конфліктами, хоча їх можна пом'якшити шляхом розвитку глобального співробітництва на основі угод політичного характеру або за рахунок створення нових міжнародних інститутів.

Однозначно відповісти на це питання практично неможливо, адже баланс позитивних і негативних наслідків постійно змінюється. Однак реальність полягає у тому, що глобалізація являє собою об'єктивне та абсолютно неминуче явище сучасності, яке можна призупиняти засобами економічної політики. Країни повинні адекватно реагувати на глобалізаційні процеси, щоб адаптуватися до нових умов і скористатися можливістю, що надає інтернаціоналізація світової економіки.

Висновки з проведеного дослідження. Глобалізація є невідворотним процесом, сутністю якого є абсолютна влада світового порядку над державами та суспільствами. Глобалізація розглядається як така, що не має аналогів у світовій історії, вона впливає на глибокі зміни в розвитку держав та суспільств, які пристосовуються до існування в межах взаємозв'язаного, але достатньо невизначеного світу.

Дослідження проблеми та перспективи в розрізі розкриття сутності поняття глобалізації світового господарства дало можливість визначити цей процес як трансформаційну інтернаціоналізацію світової економіки в глобальну систему міжнародного масштабу на принципах відкритості, універсальності та взаємозалежності. Сутнісними рисами, які зумовлюють розвиток глобалізації світового господарства на сучасному етапі, є: становлення світового інформаційного простору та науково-технічний прогрес; економічна інтеграція; нова система міжнародного поділу праці; впровадження універсальних ліберально-демократичних цінностей.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Глобалізація і безпека розвитку: монографія / О.Г. Білорус, Д.Г. Лук'яненко та ін. К.: КНЕУ, 2001. 733 с.
2. Гринспен А. Эпоха потрясений. Проблемы и перспективы мировой финансовой системы; Серия «Сколково». М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. 528 с.
3. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура; пер. с англ. под науч. ред. О.И. Шкаратана. М.: ГУ ВШЭ, 2000. 608 с.
4. Хмельєвський С.В. Транснаціональні корпорації та глобалізація світової економіки. Збірник наукових праць студентів магістратури; ред. К.К. Рубішевська. К.: Ін-т економіки та права «Крок», 2002. С. 289–305.
5. Luyez-Claros A., Porter M.E. and Schwab K., The Global Competitiveness Report 2005-2006 Policies Underpinning Rising Prosperity New York: Palgrave Macmillan, 2005. 660 p.

REFERENCES:

1. Globalisation and development of the language: Monograph / O.G. Bilorus, D.G. Lukyanenko and others – K.: KNUU, 2001. – 733 p. (in Ukrainian)
2. Grinspin A. The Age of Shocks. Problems and Prospects of the World Financial System / Skolkovo series. – M.: Alpina Business Buses, 2008. – 528 p. (in Russian)
3. Castells M. Information Age: Economics, Society and Culture / Per. from english under science Ed. O.I. Shkaratana. – Moscow: Higher School of Economics, 2000. – 608 pp. (in Russian)
4. Khmelyevsky C.B. Trans-national Corporations and Globalization of the Certain Economics / Compiler of the Scientific Works of Students in the Mathematical Society / RED. K.K. Rubishevskaya – K.: Institute of Economics and Law "Krok", 2002. – 417 c., C. 289-305. (in Ukrainian)
5. Loupez-Claros A., Porter M.E. and Schwab K., The Global Competitiveness Report 2005-2006 Policies Underpinning Rising Prosperity New York: Palgrave Macmillan, 2005 – 660 p.

Snihyr L.P.

Candidate of Economic Sciences

Lecturer at Department of International Economics

National University of the State Fiscal Service of Ukraine

PROBLEMS AND PROSPECTS FOR THE GLOBALIZATION OF INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

Globalization of international economic relations can be characterized as strengthening interdependence and mutual influence of various spheres of the economy within the framework of international relations. This means that any commercial transaction will inevitably affect the domestic economy, production, environment, social relations, politics, etc.

The processes of global development, within which the structures of national production and finance become interdependent, are accelerated as a result of the increase in the number of concluded and implemented external agreements.

Although the term "globalization" has recently been frequently found in the economic literature, there is no complete clarity as to the definition of this term, both conceptually and in practice.

According to the author, the process of globalization covers various spheres of the world economy, namely:

- external, international, world trade of goods, services, technologies, objects of intellectual property;
- the international movement of factors of production (labour, capital, information); international financial and credit and currency operations (free of charge financing and assistance, loans and loans of subjects of international economic relations, securities transactions, special financial mechanisms and instruments);
- production, scientific-technical, technological, informational cooperation.

Given the uneven distribution of the benefits of globalization, of course, the negative effects of globalization processes in a particular country will depend significantly on the place that this country takes in the world economy. In this regard, we distinguish three groups of threats, dangers, potential problems that arise at the present stage of the development of internationalization of economic activity, depending on which countries they can spread to. The most painful effects of globalization can be felt by the poorly developed countries. The bulk of them, participating in internationalization as raw material suppliers and producers of labour-intensive products (and some of them – suppliers of parts and components for modern sophisticated technology), are manifested in a comprehensive dependence on advanced states and have incomes, first, less, secondly, rather unstable ones, depending on the conjuncture of world markets.

We note that industrialized countries that are able to reduce production costs and focus on producing the most profitable, high-tech products will benefit more from globalization. But such countries can also suffer from the processes of globalization: rising unemployment, increasing instability in financial markets, and so on.

РОЗДІЛ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

МЕХАНІЗМИ І МЕТОДИ УЧАСТІ ГРОМАДСЬКОСТІ В ПРОЦЕСАХ УПРАВЛІННЯ РЕСУРСАМИ ІСТОРИКО-КУЛЬТУРНОЇ СПАДЩИНИ

MECHANISMS AND METHODS OF PUBLIC PARTICIPATION IN THE PROCESSES OF RESOURCE MANAGEMENT OF HISTORICAL AND CULTURAL HERITAGE

Сучасні підходи до публічного управління передбачають посилення ролі місцевого співтовариства в стратегічному та поточному управлінні та залучення різних верств населення і соціальних груп у цей процес. У статті представлено методичні прийоми про те, як створювати стратегії комунікації, які повинні лягти в основу побудови обміну інформацією між усіма учасниками на кожному етапі цього процесу. Стаття описує алгоритм правильно спланованого процесу участі: формування громадської думки, інформування, збір відгуків, залучення місцевих жителів та партнерство. Підкреслено, що участь обов'язково включає у себе діагностику, пошук рішення і планування дій, здійснення спільно розробленого плану й оцінку дій. Відзначено, що комунікаційна стратегія є ключовим елементом дій, що підвищують участь людей у житті громади, а також наведено етапи її планування. Показано, що участь жителів у плануванні, взаємодія та врахування їхніх ідей призводять до того, що вони більшою мірою почуваються відповідальними за реалізацію дій і виявляють більшу готовність включення в них.

Ключові слова: комунікаційна стратегія, громадська участь, планування, публічне управління, історико-культурна спадщина.

Современные подходы к публичному управлению предполагают усиление роли местного сообщества в стратегическом и текущем управлении и вовлечение различных слоев населения и социальных групп в этот процесс. В статье представлены методические приемы, как создавать стратегии коммуникации, которые должны лечь в основу построения обмена информацией между всеми участниками на каждом этапе этого процесса. Описан алгоритм из пяти этапов правильно спланованного процесса участия, включающих формирование общественного мнения, информирование, сбор отзывов, вовлечение местных жителей и партнерство. Подчеркнуто, что участие обязательно включает в себя

диагностику, поиск решения и планирование действий, осуществление совместно разработанного плана и оценку действий. Отмечено, что коммуникационная стратегия является ключевым элементом действий, повышающих участие людей в жизни общины, а также приведены этапы ее планирования. Показано, что участие жителей в планировании, их взаимодействие и учет их идей приводят к тому, что они в большей степени чувствуют себя ответственными за реализацию действий и проявляют большую готовность включения в них.

Ключевые слова: коммуникационная стратегия, общественное участие, планирование, публичное управление, историко-культурное наследие.

Modern approaches to public administration suggest strengthening the role of the local community in strategic and current management and involving different segments of the population and social groups in this process. The article presents the methodological techniques of how to create communication strategies that should form the basis for the construction of information exchange between all participants at each stage of this process. The article describes an algorithm of five stages of a well-planned process of participation, including the formation of public opinion, information, feedback collection, involvement of local residents and partnership. The text of the article emphasizes that participation necessarily includes diagnosis, decision-making and action planning, implementation of a jointly developed plan and evaluation of actions. It is noted that the communication strategy is a key element of actions that increase the participation of people in the life of the community, as well as the stages of its planning. It is shown that the participation of residents in planning, their interaction and consideration of their ideas lead to the fact that they feel more responsible for the implementation of actions and are more willing to include them.

Key words: communication strategy, public participation, planning, public administration, historical and cultural heritage.

УДК 342.571

Калачова І.І.

д.і.н., професор кафедри соціальної комунікації

Білоруський державний університет

Ганський В.О.

к.е.н., доцент кафедри економіки та управління

Мінський інститут підприємницької діяльності

Постановка проблеми. У новій моделі управління домінує підхід хорошого управління (англ. good governance), який передбачає розширення участі громадян у прийнятті рішень і реалізації дій. Через усе більш складні проблеми, які виникають перед владою та охоплюють різні пов'язані між собою сфери життя місцевої громади, неможливо раціонально приймати рішення про розроблення та впровадження нових механізмів розвитку без

врахування думки і вимог місцевого співтовариства. Спільне прийняття рішень із місцевими жителями з важливих для них питань приносить користь і самій громаді, але також позитивно впливає на якість прийнятих рішень і впроваджуваних на їх основі дій, даючи змогу проводити ефективну публічну політику, краще пристосовану до потреб і тому краще сприймається жителями; краще використовувати місцеві ресурси; запобігати різ-

ного роду конфліктам. Участь місцевих жителів у процесі управління історико-культурною спадщиною дає змогу дізнатися різні думки та інтереси, посилює зв'язок між владою та громадянами через запуск партнерського діалогу, сприяє соціальній інтеграції та створює атмосферу співпраці різних верств суспільства. Така участь може мати два аспекти: соціальний та громадський. Соціальна участь полягає у мобілізації та самоорганізації локальної спільноти для вирішення якоїсь проблеми. Тоді зацікавлені у вирішенні питання жителі самі шукають рішення і здійснюють дії, які можливі для самостійного виконання і найкраще відповідають їхнім потребам. Залучення місцевих жителів до процесу управління історико-культурною спадщиною дає змогу економити час і гроші, а прийняті рішення користуються суспільною підтримкою. Рішення непопулярні, прийняті всупереч волі жителів, провокують протести і нерідко під впливом тиску громадськості повинні бути скасовані, у тому числі на різних стадіях реалізації, що може викликати додаткові витрати і проблеми.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Найбільш значимими у цій сфері є монографічні дослідження й окремі публікації в наукових періодичних виданнях таких авторів, як Д. Корнеліссен, С.Д. Фергюсон, Л. ван Гемерт, Б. Рулер, И. Дзялошинський, Д.М. Лейхіфф, Г. Мінцберг та ін. Однак, незважаючи на наявність окремих публікацій у цій галузі, важливі питання залишаються практично невивченими, особливо у вітчизняній економічній науці, що визначає високий ступінь актуальності даного дослідження у світлі особливої соціальної значущості цієї проблеми.

Постановка завдання. Метою статті є визначення ефективних механізмів і методів участі місцевої громади у процесах управління ресурсами історико-культурної спадщини, у тому числі через формування і реалізацію комунікаційної стратегії.

Виклад основного матеріалу дослідження. Участь громадськості часто ототожнюється з консультаціями, тобто з прийняттям (або неприйняттям) місцевими жителями готового документа (плану, програми) або рішення. Участь – це щось більше, його ефективність залежить від безпосереднього включення громадян у процес розроблення та прийняття рішень. Участь громадськості включає у себе взаємодії по лінії «влада – громадяни», як правило, за ініціативою осіб, які здійснюють владні повноваження, для того, щоб дізнатися думку, ідеї та мотиви місцевих жителів. Діалог служить прийняттю оптимального рішення, яке відповідає потребам населення і реально для впровадження з погляду влади. Спільне ухвалення рішення повинно служити як мінімум формуванню необхідного схвалення для його реалізації, а оптимально – сприяти участі та дієвій підтримці реалізації [5, с. 134–144].

Нині найбільш поширеною формою участі громадськості є слухання або обговорення, консультації, які розуміються як процес, у якому представники влади представляють громадянам свої плани, що стосуються, наприклад, правових актів, інвестицій чи інших проектів, які будуть впливати на життя громадян. Консультації – це не тільки подання планів, а й передусім вислуховування думки про них, їх коригування та інформування про остаточне рішення з урахуванням думок. Правильно проведені громадські слухання можуть стати ефективним інструментом діалогу з жителями. Це відбувається, якщо влада реагує на зауваження та пропозиції, подані громадянами, шляхом внесення в плани змін, поправок або запропонованих жителями рішень, або розгорнутого і мотивованого пояснення причин відмови від пропозицій [7, с. 231–234]. Недоліком консультацій є те, що громадяни запрошуються для вираження думки по готових планах і рішеннях, і не беруть участь у процесі їх підготовки.

Основний принцип участі: спочатку – активізація, потім – участь. Ефективність участі громадськості залежить від двостороннього потоку інформації, ступеня соціальної активності населення у діяльності на благо свого міста, якості підготовленого раніше плану стратегії участі. Ключовим для успіху громадської участі є забезпечення комунікації на будь-якому її етапі – поточне інформування жителів, надання їм можливості вираження думки та ознайомлювання з ними. Проведення процесу громадської участі вимагає залучення не тільки доброї волі з обох сторін, а й навичок, терпіння і відкритості. Далі в статті будуть представлені методичні прийоми, як створювати стратегію комунікації, що має лягти в основу побудови процесу обміну інформацією між усіма учасниками на кожному етапі.

Погляди на історико-культурну спадщину та її соціально-економічні функції поступово еволюціонували, нині все більше стає поширеною думка, що вона належить усім членам суспільства, а доступ до неї – це одне з основних прав людини. Отже, історико-культурна спадщина завжди має людський вимір. Із цього факту випливає також і вирішальне значення соціального капіталу – не тільки для динамічного процесу безперервної творчості та переосмислення спадщини, а й для її ефективного збереження. Цей новий підхід припускає посилення ролі місцевого співтовариства в стратегічному та поточному управлінні спадщиною та залучення різних верств населення і соціальних груп у цей процес.

Збереження і використання ресурсів історико-культурної спадщини в соціально-економічному розвитку може бути важливим питанням як для влади, так і для жителів, які можуть не тільки генерувати цікаві ідеї, створювати нові рішення і брати

участь у їх реалізації, а й співфінансувати рішення і заходи, у підготовці яких вони брали участь. Місцева історико-культурна спадщина, як матеріальна, так і нематеріальна, є предметом інтересу суспільства, яке має право на почуття співволодіння, отже, суспільство також має всі права (й обов'язки) щодо спільної відповідальності за її збереження і використання її ресурсів (тобто співробітництва у питанні комплексного управління нею та участі у прийнятті поточних рішень, що стосуються, наприклад, визначення нової функції об'єкта спадщини).

Правильне проектування процесу участі громадськості має вирішальне значення для його успіху. Слід указати, які методи, засоби та інструменти можна застосовувати на кожному його етапі. Для планування і здійснення участі підходить робота в команді – можна виділити групу з кількох осіб, яка буде співпрацювати, використовуючи здібності, знання й уміння окремих членів групи. Команди можна виділяти з числа працівників державних органів та установ, але краще запросити для участі в її роботі, наприклад, представників місцевих громадських організацій або інших осіб, що володіють корисними знаннями й навичками, які користуються авторитетом і довірою. Одним із варіантів є використання професійної підтримки в плануванні і здійсненні всього процесу або тільки його певних етапів (наприклад, проведення діагностики, модерація зустрічей та семінарів, розроблення комунікаційної стратегії або інформаційної кампанії) [6, с. 221–224].

Участь включає у себе діагностику (спільне визначення проблеми, оцінку ситуації і т. д. в якійсь сфері), пошук рішення і планування дій (діалог, найкраще у вигляді робочих зустрічей), здійснення спільно розробленого плану або проекту, оцінку дій.

а) Діагностика. Це процес пізнання локального середовища або вибраного аспекту його функціонування, у тому числі ресурсів, мотивів і потреб жителів. Це також можливість співставити власне бачення з точками зору інших людей. Проведення діагностики дає змогу краще визначити потреби, компетенції, мотиви та можливості споживачів; зіставити власні погляди, думки і знання з емпіричними даними; краще використовувати менш відомі ресурси середовища й енергії людей; відстежувати зміни, процеси, тенденції; розуміти, чому щось «не працює», це хороша відправна точка для пошуку нових рішень, залучення людей і отримання союзників.

У процесі управління історико-культурною спадщиною діагностика може стосуватися різних сфер, може мати комплексний характер (наприклад, діагностика потенціалу розвитку історико-культурної спадщини в муніципалітеті у процесі програмування місцевого розвитку), а також

вивчення ситуації в якійсь вузькій сфері (оцінка потенціалу історико-культурної спадщини у створенні бренду міста або регіону). Обсяг і характер діагностики залежать від її цілей, предмета досліджень, складності проблематики. Проведення діагностики повинно бути продуманим і добре спланованим, щоб для неї вистачило повної і достовірної інформації.

Основні інструменти діагностики – аналіз документів, соціологічні дослідження, індивідуальне і групове інтерв'ю, спостереження. Підготовка до проведення діагностики включає такі етапи: 1) визначення цілі й сфери, яка повинна бути піддана дослідженню і в якому обсязі; тут можна використовувати метод, відомий як «карта думок», що містить мету і карту діагностики (питання дослідження, джерела інформації, дослідницькі методи, часові та за необхідності фінансові рамки); 2) розроблення карти важливих питань (наприклад, інфраструктура, люди, фінанси) і визначення груп зацікавлених сторін; 3) підготовка плану проведення діагностики (графік, виконавці, витрати); 4) збір загальнодоступних відомостей (вхід у діагностику); 5) вибір і обробка інструментів для збору інформації (опитування, інтерв'ю, спостереження), залежно від потреб можна вибрати один метод або комбінацію різних методів; 6) аналіз і інтерпретація отриманої інформації – краще за все у вигляді звіту, який може бути поширений у загальнодоступній формі.

Під час проведення діагностики також можна використовувати менш конвенційні методи збору інформації або дослідження думки. Одним із них є т. зв. «громадянська кав'ярня», що набирає популярності у Європі. Цей метод передусім орієнтований на діалог. Він полягає в організації неофіційної зустрічі, під час якої 8–10 учасників обговорюють між собою певну тему. Дискусія не має на меті досягнення певної угоди або прийняття рішення, але служить для пізнання точок зору, думок і поглядів представників різних верств суспільства по питаннях, що є предметом обговорення.

Уникнути помилок у діагностиці можна дотримуючись таких правил: уникати надлишку інформації і зосередитися на головному для діагностики; використовувати інформацію не для простої її трансляції, а для підтримки гіпотези і власного ходу думок; використовувати знання інших учасників процесу; обговорювати отриману інформацію зі спільнотою, експертами, практиками; не уникати складних і конфліктних питань [4, с. 132–135]. Незалежно від методів та інструментів результати діагностики повинні бути оприлюднені.

б) Пошук рішення/планування дій. Мешканці повинні мати можливість брати участь у визначенні напрямів розвитку або дій, а також в максимально можливою мірою брати участь у процесі прийняття рішення про їх форму. Це стосується

як розроблення стратегічних документів, таких як, наприклад, місцева програма охорони історико-культурної спадщини або стратегія управління спадщиною, так і документів, у яких ресурси історико-культурної спадщини можуть стати важливою основою для планування (маркетингова стратегія, стратегія розвитку туризму або соціально-економічні стратегії). Не менш важливе й залучення мешканців до прийняття рішень, що стосуються окремих видів ресурсів історико-культурної спадщини (визначення нової функції, ревіталізація цінних громадських просторів, наприклад парків і т. д.) і спільний пошук кращих рішень, реалізацію яких згодом громадськість може підтримати.

Незалежно від методів підсумок планування дій повинен бути зібраний в окремому документі в доступній для всіх формі: стратегії, програмі або звіті. Перед його остаточним затвердженням потрібно пройти стадію громадського обговорення, бо незалежно від якості та ефективності інформаційних дій, відвідуваності таких заходів жителями та їх участі у всьому процесі кількість учасників обмежена, у зв'язку із цим результат роботи повинен бути підданий більш широкому обговоренню місцевими жителями. Це можна здійснити через публікацію проекту документа на сайті виконавчого органу, щоб отримати максимальну кількість відгуків. Особливо варто вивчити заперечення або пропозиції змін для прийнятих планів та рішень. Пропозиції повинні бути враховані в остаточному документі або їх автори повинні отримати мотивовані пояснення, чому вони були відхилені.

в) Втілення плану або проекту. Незалежно від характеру підготовленого документу або предмета діалогу в його результаті повинен виникнути план дій або його теза, щоб учасники процесу змогли декларувати бажання співучасті в реалізації викладених у ньому завдань. Найбільш поширеною тезою є те, що виконавцем плану буде тільки місцевий виконавчий орган або його підрозділ. Участь жителів у плануванні, їх взаємодія та врахування ідей призводять до того, що набагато більшою мірою вони відчують себе відповідальними за реалізацію запланованих дій і виявляють більшу готовність активного включення в них.

г) Оцінка реалізації. Вона є важливим етапом, що охоплює кінцеву оцінку організаційної ефективності, доцільності вжитих заходів, їх економічної ефективності та адекватності способу реалізації. Висновки оцінки повинні бути оприлюднені та враховані під час планування майбутніх заходів. У процесі оцінки повинні брати участь як співвиконавці заходу, так і одержувачі вигод від нього.

Комунікаційна стратегія є ключовим елементом дій, що підвищують участь громади в житті міста, селища або села, наприклад через спільне прийняття рішень про локальну програму охорони

історико-культурної спадщини [3, с. 74–77]. Комунікаційна стратегія повинна містити план поточного моніторингу ефективності комунікаційної діяльності, якщо ж ефективність діяльності низька, то необхідно вводити в дію коригуючий план.

Планування комунікаційної стратегії включає такі етапи: діагностика вихідної ситуації та визначення комунікаційного потенціалу, який має територіальна громада; визначення цілей комунікаційної стратегії, показників, які дають змогу контролювати результати та остаточний контроль ефективності комунікації; підбір цільових груп; визначення часових рамок; характеристика і вибір каналів комунікації; визначення очікуваних результатів; моніторинг і підсумкова оцінка [2, с. 64–67].

Оцінка повинна бути проведена перед початком реалізації комунікаційної стратегії, в ході та після завершення її реалізації. Основними напрямками діяльності при цьому мають бути [1, с. 152–153]: розвиток комунікативних навичок місцевих лідерів, які беруть участь у проекті; використання простої мови і зрозумілої форми, щоб комунікація була зрозуміла для якомога більшого числа жителів, її адаптованість до цільової аудиторії; створення в громаді відкритої атмосфери, в якій кожен може сказати «я не розумію», «не знаю», «чи ви можете це пояснити?»; розроблення плану комунікації, яка містить конкретні цілі та правила моніторингу й оцінки; планування обсягу інформації про охорону історико-культурної спадщини, що пропонується до передачі; продумати, хто буде особливо зацікавлений в інформації про діяльність у сфері охорони історико-культурної спадщини. Такі люди й будуть підтримувати проект.

План комунікацій – це опис цілей, комунікаційних дій і засобів (інструментів), які використовуються для передачі інформації (комунікації) за напрямом «влада – місцеві жителі», які будуть охоплені локальною стратегією охорони спадщини. Крім повного документа, можна підготувати резюме, що дає змогу швидко ознайомитися з його змістом і зрозуміти концепцію змін або рішень. Його приваблива форма дасть змогу поширювати документ, наприклад під час місцевих заходів. Під час їх проведення варто організувати місце, де жителі зможуть відразу ж висловити свою думку і запитати про щось у разі сумнівів. Консультації є продовженням діалогу, жителі повинні отримувати роз'яснення та відповіді на свої питання.

Важливе місце у цьому процесі займають місцеві лідери. Лідер у цьому контексті – це особа (рідко організація), що підтримує інтерактивний процес управління місцевою історико-культурною спадщиною. У територіальних громадах більшість низових дій спирається на діяльність лідерів, які своїм прикладом залучають інших жителів до діяльності. У фрагментованих громадах дуже важко грати роль лідера, бо він повинен у соці-

ально роз'єднаному співтоваристві ніби заново визначити загальне благо. Таким загальним благом є ресурси місцевої історико-культурної спадщини. Місцеві лідери часто сприяють тому, що ця спадщина стає капіталом місцевого розвитку. Своїми діями вони впливають на зростання соціального капіталу, включають людей в активне соціальне життя, завдяки чому місцеві жителі заново відкривають для себе значення спільних дій і відчують задоволення від досягнення загальних цілей. Однією з найважливіших завдань лідера повинна бути інтеграція спільноти в розрізі поколінь. Для того щоб місцеві лідери змогли досягти цієї мети, необхідно тісно співпрацювати з місцевою владою та іншими установами. Традиційними лідерами в територіальних громадах є люди, які користуються високим авторитетом, переважно члени місцевої еліти, наприклад священики, вчителі, представники самоврядування, лікарі або успішні підприємці. Громадський лідер, залучений до інтерактивного управління місцевою історико-культурною спадщиною, може взяти на себе частину завдань, які повинні були б виконувати посадові особи.

Однією з форм суспільної взаємодії у сфері охорони історико-культурної спадщини є можливість визначення громадського піклувальника об'єкта спадщини, яка вже багато років успішно застосовується в країнах ЄС. Громадським піклувальником об'єкта спадщини може бути особа, яка має повну дієздатність, не була покарана за вчинені умисно злочини, а також має досвід і знання у сфері охорони та управління об'єктами спадщини. Роль піклувальників полягає у сприянні діяльності органів влади з охорони конкретних об'єктів матеріальної спадщини за активної співпраці з місцевими виконавчими органами. Їх завдання – інформувати відповідні служби про надзвичайні події, стан збереження об'єктів спадщини, наприклад у місцевостях, віддалених від адміністративних центрів, різні порушення, а також просвіта та популяризація ідей, важливих для охорони історико-культурної спадщини.

Висновки з проведеного дослідження.

Таким чином, громадська участь є процесом набагато глибшим і більш передовим, ніж прості консультації, які можуть являти собою важливий, хоча й не єдиний його елемент. На кожному етапі управління історико-культурною спадщиною варто передбачати діалог і взаємодію різних громадських груп, організацій, установ та осіб,

які можуть привнести свій потенціал, знання, досвід та нестандартні ідеї щодо використання спадщини в соціально-економічному розвитку. Залучення жителів сприяє формуванню спільної відповідальності за ресурси місцевої спадщини та використання їх у розвитку. У розробленні та здійсненні інтерактивного процесу управління спадщиною варто використовувати нетрадиційні, інтерактивні методи роботи. Але в процесі впровадження механізмів участі громадськості в процесах управління спадщиною в перший раз варто використовувати поради і підтримку профільних експертів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Cornelissen J. Corporate communications: theory and practice. London: SAGE Publications, 2004. 206 p.
2. Ferguson S.D. Communication planning: an integrated approach. London: SAGE Publications, 1999. 262 p.
3. Gemert L. Van, Woudstra E. Design a strategic communication plan. *Communicatio*. 1999. № 25. P. 73–87.
4. Ruler B. van. The communication grid: an introduction of a model of four communication strategies. *Public Relations Review*. 2004. № 30. P. 123–143.
5. Дзялошинский И., Пильгун М. Коммуникативное воздействие: стратегия и тактика. Проблемы теории и практики управления. 2012. № 9/10. С. 135–144.
6. Лэйхифф Д.М., Пенроуз Д.М. Бизнес-коммуникации. СПб.: Питер, 2001. 688 с.
7. Школы стратегий / Г. Минцберг, Б. Альстрэнд, Дж. Лэмпел. СПб.: Питер, 2000. 336 с.

REFERENCES:

1. Cornelissen J. (2004) Corporate communications: theory and practice. London: SAGE Publications.
2. Ferguson S.D. (1999) Communication planning: an integrated approach. London: SAGE Publications.
3. Gemert L. van. (1999) Design a strategic communication plan. *Communicatio*. No 25, pp. 73-87.
4. Ruler B. van. (2004) The communication grid: an introduction of a model of four communication strategies. *Public Relations Review*. No 30, pp. 123-143.
5. Dialoshynskiy I. (2012) Kommunikativnoe vozdejstvie: strategiya i taktika [Communicative impact: strategy and tactics]. *Problemy teorii i praktiki upravleniya* [Problems of management theory and practice]. No 9/10, pp. 135-144.
6. Leykhiff D.M. (2001) Biznes-kommunikatsii [Business communication]. Saint Petersburg: Piter. (in Russian)
7. Mintsberg G. (2000) Shkoly strategij [Schools of strategy]. Saint Petersburg: Piter. (in Russian)

Kalachova I.I.

Doctor of Historical Sciences, Professor,
Department of Social Communication
Belarusian State University

Ganski U.A.

Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Economics and Management
Minsk Institute of Entrepreneurial Activity

MECHANISMS AND METHODS OF PUBLIC PARTICIPATION IN THE PROCESSES OF RESOURCE MANAGEMENT OF HISTORICAL AND CULTURAL HERITAGE

Modern approaches to public administration suggest strengthening the role of the local community in strategic and current management and involving different segments of the population and social groups in this process. The article presents the methodological techniques of how to create a communication strategy, which should form the basis for the construction of information exchange between all participants at each stage of this process. Participation includes diagnosis, decision-making, and action planning, implementation of a jointly developed plan or project; evaluation of actions. The properly planned participatory process should take place in accordance with the algorithm of five stages: the formation of public opinion, informing, gathering feedback, community engagement, and partnership. Participation includes diagnosis, decision-making and action planning, implementation of a jointly developed plan, evaluation of actions. Preparations for the diagnosis include the definition of goal and scope, the development of maps of important questions, preparation of test plan, a collection of information and instruments for information gathering, analysis and interpretation of information. The search for solutions concerns both the development of strategic documents, such as a local heritage programme or heritage management strategy, as well as documents, in which historical and cultural heritage resources can be an important basis for planning. The participation of residents in planning, their interaction, and the consideration of their ideas lead to the fact that they feel more responsible for the implementation of actions and are more willing to be included in them. The communication strategy is a key element of actions that increase people's participation in the community. The planning of the communication strategy includes the following stages: diagnosis of the initial situation and determination of the communication potential of the territorial community; definition of the communication strategy objectives; definition of indicators that will allow to control the results and final control of the communication efficiency; selection of target groups; definition of the time frame; characteristics and selection of communication channels; definition of the expected results; monitoring and final evaluation. One of the forms of social interaction in the field of protection of historical and cultural heritage can be the definition of a public trustee of the heritage object, which is successfully used in the EU.

ХАРАКТЕРИСТИКА СПОЖИВЧОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ ЯК СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ

CHARACTERISTICS OF THE CONSUMER SECTOR OF THE ECONOMY AS A SOCIO-ECONOMIC SYSTEM

У статті розглянуто питання ідентифікації споживчого сектору економіки як соціально-економічної системи. Визначено основні характеристики та особливості споживчого сектору економіки. Проаналізовано склад сукупних та споживчих витрат домогосподарств України за період 2010–2017 рр. Зроблено висновок, що найбільш вагомою статтею споживчих витрат домогосподарств залишаються продукти харчування. Надано характеристику підсистем системи споживчого сектору економіки. Сформульовано пріоритетні стратегічні напрями розвитку системи споживчого сектору вітчизняної економіки.

Ключові слова: соціально-економічна система, споживчий сектор економіки, глобалізація, вплив, домогосподарства, структура споживання.

В статье рассмотрены вопросы идентификации потребительского сектора экономики как социально-экономической системы. Определены основные характеристики и особенности потребительского сектора экономики. Проанализирован состав общих и потребительских затрат домохозяйств Украины за период 2010–2017 гг. Сделан вывод о том, что наиболее весомой статьей затрат остаются продукты питания. Охарактеризованы подсистемы системы потребительского сектора экономики. Сформулированы приоритетные стратегические направления развития системы потребительского сектора отечественной экономики.

мой статтею затрат остаются продукты питания. Охарактеризованы подсистемы системы потребительского сектора экономики. Сформулированы приоритетные стратегические направления развития системы потребительского сектора отечественной экономики.

Ключевые слова: социально-экономическая система, потребительский сектор экономики, глобализация, влияние, домохозяйства, структура потребления.

The article deals with issues of identification of the consumer sector of the economy as a socio-economic system. The basis of characteristics and features of the consumer sector of the economy is determined. The composition of total and consumer expenditures of households of Ukraine for the period of 2010–2017 is analysed. It is concluded that the most important article of household consumption expenditure is food. Characterization of subsystems of the consumer sector of the economy is given. Priority strategic directions of development of the system of the consumer sector of the national economy are formulated.

Key words: socio-economic system, consumer sector of economy, globalization, influence, households, consumption structure.

УДК 330.341.1

Лойко Д.М.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри національної
економіки та фінансів
Університет «КРОК»

Постановка проблеми. Сучасна глобалізована світова економіка констатує нарощування темпів споживання у всьому світі. Споживчий сектор економіки є неоднорідним за своїм складом і досить складним для аналізу та прийняття управлінських рішень. Споживчий сектор включає у себе як споживання промислових і непромислових товарів, так і сектор споживчих послуг, які є дуже різними за складом та споживачами. До споживчого сектору належать також підприємства різних видів діяльності, які забезпечують потреби споживачів у різних видах товарів та послуг. Обсяги споживання різних товарів та послуг із року в рік зростають, тому споживчий сектор економіки значно впливає на національну економіку у цілому. Таким чином, дослідження споживчого сектору економіки як соціально-економічної системи дасть змогу виявити переваги та недоліки функціонування цієї системи та окреслити перспективи її подальшого ефективного розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Більшість досліджень учених присвячено питанням аналізу стану та розвитку споживчого ринку або окремих його складників. Зокрема, питання управління споживчим ринком висвітлюються у працях С. Близнюк, М. Євтушенко, Т. Черниченко, Л. Чиркова та ін. Стан та розвиток споживчого сектору економіки розглянуто в працях М. Куль-

чицької. Питання процесів забезпечення внутрішнього ринку товарів та послуг розглядалися у працях небагатьох учених, серед яких: Г.В. Козаченко, В.А. Босенко, А.В. Черних, Л.Г. Мельник, А.С. Капліна, І.О. Богатирьов, В.С. Пономаренко, О.І. Пушкар, М. Кизим, А. Капліна, Н. Мардус, О. Ралко, І. Тюха, О. Грабельська, Н. Мала та ін. Проте більш глибокого опрацювання потребують питання дослідження споживчого сектору економіки як цілісної соціально-економічної системи.

Постановка завдання. Мета статті полягає у формуванні характеристики споживчого сектору економіки як соціально-економічної системи.

Виклад основного матеріалу дослідження.

За відомостями Інтернет-енциклопедії «Вікіпедія», сектором економіки вважається «сукупність кількох елементів національної економіки, яким притаманні деякі спільні галузеві, технологічні, організаційно-правові та інші характеристики» [1]. Споживчий сектор економіки має певні особливості, оскільки він об'єднує як виробників споживчих товарів та послуг, так і споживачів цих товарів і послуг. Товаровиробники мають господарські зв'язки із вітчизняними і зарубіжними підприємствами. Таким чином, господарський сектор національної економіки розвивається як за рахунок внутрішніх господарських зв'язків, так і за рахунок зовнішніх. Споживчий сектор є склад-

ним і неоднорідним за своєю структурою. У ньому відображається багатоаспектність потреб кожного споживача окремо та суспільства у цілому. Багатоаспектність споживчого сектору економіки характеризується як складом потреб, які він задовольняє, так і складом галузей, які забезпечують населення різними товарами та послугами. До споживчих потреб можна віднести забезпеченість продовольчими та непродовольчими товарами, медичними, освітніми, соціокультурними, правовими, консультативними та іншими послугами життєзабезпечення. Підприємства, які забезпечують задоволення потреб населення, належать до різних видів діяльності: сільського господарства, харчової, легкої, медичної, фармацевтичної, освітньої галузей та ін. Зміна структури споживання відбивається у структурі витрат домогосподарств України (табл. 1). Споживчі сукупні витрати домогосподарств мають динаміку до зростання і досягли рівня 93,0% від сукупних витрат у 2017 р. Таким чином, майже всі фінансові ресурси домогосподарств витрачаються на споживання. Найбільш вагомою статтею споживчих витрат домогосподарств залишаються продукти харчування (у 2017 р. – 51,2%). За досліджуваний період (2010–2017 рр.) значно зросли споживчі витрати на оплату комунальних послуг (73,91%), охорону здоров'я (34,38%), непродовольчі товари і послуги (11,17 %).

Це пов'язано із підвищенням тарифів та цін на товари та послуги. За результатами вибіркового опитування 8 009 домогосподарств, яке було проведене за участю фахівців Інституту демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи Національної академії наук України [2], можна зробити такі висновки. Кількість домогосподарств, які не оновлювали верхній одяг та взуття для холодної пори року для дорослих протягом п'яти років, зросла за останні 10 років на 11,6% і становила в 2017 р. 27,5% від загальної кількості домогос-

подарств України. Кількість домогосподарств, які через недостатність коштів не можуть придбати новий одяг та взуття для дітей, зросла за досліджуваний період на 2,2% і становила 10,2%. Зважаючи на пріоритетність витрат вітчизняних домогосподарств на продукти харчування, доцільно стимулювати розвиток підприємств харчової промисловості. У наукових працях відзначено, що сучасне стимулювання виробництва товарів та послуг вітчизняними підприємствами харчової та легкої промисловості є недостатнім [3]. Не вистачає фінансових ресурсів для створення та придбання сучасних технологій та обладнання, недостатньо власної ресурсної бази для виробництва товарів, обмежений рівень інвестування підприємств, низька інноваційна активність. Усі ці чинники знижують рівень конкурентоспроможності підприємств і, відповідно, знижують попит населення на товари вітчизняного виробництва й підвищують попит на імпорتنі товари.

Для характеристики системи споживчого сектору економіки доцільно скористатися загальними принципами побудови системи, а саме: системності, цілісності, модульності, структурності, ієрархічності, узгодження зв'язків, взаємозалежності системи і середовища, множинності опису, усталеності системи [4]. Споживчий сектор економіки як соціально-економічна система містить у своєму складі людей як елементи, тому є надзвичайно складним об'єктом, який містить у собі підсистеми ресурсів, виробництва, розподілу та споживання товарів та послуг. Соціально-економічна система належить до соціально спрямованої кібернетичної системи, тобто системи з управлінням.

До загальносистемних особливостей системи споживчого сектору економіки можна віднести цілісність, ієрархічність та подільність. Цілісність цієї системи полягає у тому, що всі її елементи взаємодіють заради однієї мети – задовольнити потреби як окремого споживача так і суспільства

Таблиця 1

Динаміка сукупних витрат домогосподарств України за період 2010–2017 рр.

Показник	2010	2011	2012	2013	2014 ¹	2015 ¹	2016 ¹	2017 ¹	Відхилення даних 2017 р. від 2010 р., %
Сукупні витрати в середньому на місяць на одне домогосподарство, грн.	3073,3	3458,0	3592,1	3820,3	4048,9	4952,0	5720,4	5576,5	81,45
Споживчі сукупні витрати, % у тому числі:	89,9	90,1	90,8	90,2	91,6	92,9	93,2	93,0	3,45
продукти харчування	51,6	51,3	50,1	50,1	51,9	52,6	49,8	51,2	– 0,77
непродовольчі товари і послуги, %	34,9	35,4	37,2	36,6	36,3	36,5	40,5	38,8	11,17

Примітка: 1 – офіційні дані за 2014–2017 рр. наведено без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим і м. Севастополя.

Джерело: складено автором за даними [2]

у цілому. Оскільки побудова системи споживчого сектору економіки розглядається в межах однієї країни, то ця система націлена передусім на задоволення потреб суспільства людей, які проживають на території цієї країни. Ієрархічність цієї системи полягає у тому, що вона є підсистемою систем вищого порядку, які націлені на задоволення потреб людей, що проживають в інших країнах. За умови поширення глобалізаційних процесів у світовій економіці продукція підприємств окремої країни може задовольняти потреби споживачів у багатьох країнах світу. Подільність цієї системи полягає у тому, що кожен елемент системи є також системою нижчого порядку, який має свою систему управління. Єдність усіх підсистем (табл. 2) забезпечується обов'язковістю дотри-

мання законодавства країни всіма підсистемами системи споживчого сектору економіки.

Кожна підсистема – ресурсна, виробнича, логістична, продажу та споживання – є, своєю чергою, складною системою зі своїми рівнями управління. Потрібно також відзначити територіальну ієрархічність цих підсистем та їхній розвиток у межах окремого регіону, міста та району. Всі елементи системи пов'язані між собою та мають зв'язки із зовнішнім середовищем. Ефективна взаємодія всіх підсистем породжує синергетичний ефект, який сприяє більш ефективному задоволенню потреб споживачів у товарах та послугах. Особливістю системи споживчого сектору економіки є те, що людина та її потреби є рушійною силою перетворень у цьому секторі економіки.

Таблиця 2

Характеристика підсистем системи споживчого сектору економіки

Назва підсистеми	Характеристика підсистеми
Ресурсна	Придбання ресурсів для виробництва товарів або надання послуг
Виробнича	Перетворення ресурсів у товари та послуги
Логістична	Доставка матеріальних цінностей та послуг до підприємств торгівлі або безпосередньо до споживача
Продажу	Придбання споживачем товарів або послуг шляхом здійснення грошово-обмінних операцій
Споживання	Споживання товарів та послуг за їх призначенням

Джерело: складено автором

Таблиця 3

**Динаміка показників інноваційної активності
промислових підприємств України за 2013–2017 рр.**

Назва показника	2013	2014	2015	2016	2017	Відхилення даних 2017 р. від даних 2013 р., %
Питома вага підприємств, що займались інноваціями, %	16,8	16,1	17,3	18,9	16,2	– 3,57
Впроваджено нових технологічних процесів, кількість	1576	1743	1217	3489	1831	16,18
Впроваджено у виробництво інноваційних видів продукції, найменувань	3138	3661	3136	4139	2387	– 23,93
Питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової, %	3,3	2,5	1,4	–	0,7	– 78,78
Загальний обсяг інноваційних витрат у промисловості, млн. грн.	9562,6	7695,9	13813,7	23229,5	9117,5	– 4,65
У тому числі: – внутрішні науково-дослідні роботи, %	13,7	15,87	13,28	8,88	21,29	55,40
- зовнішні науково-дослідні роботи, %	3,4	6,93	1,49	1,69	2,51	- 26,18
- придбання машин, обладнання та програмного забезпечення, %	58,0	66,47	80,65	85,36	64,73	11,60
- придбання інших зовнішніх знань, %	0,9	0,6	0,6	0,3	0,2	- 77,78
- інші, %	24,0	10,12	3,97	3,77	11,27	- 53,04

Примітка: 1 – офіційні дані за 2014–2017 рр. наведено без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим і м. Севастополя.

Джерело: складено автором за даними [2]

Необхідно зауважити, що останні десятиріччя характеризуються динамічною зміною споживчих уподобань населення, тому споживчий сектор є індикатором соціально-економічної ефективності інноваційної діяльності підприємств. Аналіз динаміки інноваційної активності промислових підприємств України за 2013–2017 рр. (табл. 3) дає змогу зробити такі висновки. За досліджуваний період питома вага підприємств, що займалися інноваціями, зменшилася на 3,57 %.

Потрібно зауважити, що питома вага інноваційно активних вітчизняних промислових підприємств становила в 2017 р. 16,2% від їх загальної кількості. Загальний обсяг інноваційних витрат у промисловість зменшився на 4,65%. У складі інноваційних витрат значно зросла питома вага внутрішніх науково-дослідних робіт (на 55,4% за останні п'ять років) та придбання машин, обладнання та програмного забезпечення (на 11,60% за досліджуваний період). Відзначені тенденції зростання обсягів фінансування внутрішніх науково-дослідних робіт та придбання обладнання є позитивним чинником розвитку вітчизняних промислових підприємств. Проте низький рівень питомої ваги інноваційно активних підприємств є негативним чинником розвитку вітчизняної економіки.

Висновки з проведеного дослідження. На основі проведених досліджень можна сформулювати перспективні стратегічні інноваційні пріоритети у вітчизняному споживчому секторі економіки: забезпечення населення якісними товарами споживання на основі розроблення та впровадження інноваційних технологій на вітчизняних підприємствах; поліпшення якості товарів споживання першої необхідності, а саме продуктів харчування, одягу та взуття; поліпшення умов проживання населення, а саме інноваційні трансформації житлово-комунальної інфраструктури всіх населених пунктів України; підвищення якості надання освітніх, медичних, побутових та інших споживчих послуг населенню. У наукових працях наголошується на необхідності під час планування місцевих бюджетів надавати пріоритетну перевагу суспільним послугам, що сприятиме підвищенню рівнів

соціальної захищеності населення та соціальної безпеки держави [5]. Проведення економічних реформ в Україні може призупинити економічний спад та поступово відновити економічне зростання, що сприятиме зростанню активності у споживчому секторі економіки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Сектор економіки. Вікіпедія. URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/Сектор_економіки.
2. Офіційний сайт Державної служби статистики України. Статистична інформація. Доходи та умови життя. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Кульчицька М.М. Споживчий сектор економіки: сучасний стан та перспективи розвитку. Наука й економіка. 2013. № 4 (32). Т. 2. С. 121–125.
4. Мардус Н.Ю. Систематизація принципів забезпечення розвитку внутрішнього ринку товарів. Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». 2018. Вип. 29. Ч. 1. С. 106–109.
5. Євтушенко М.С. Пріоритетність суспільних послуг під час планування видаткової частини місцевих бюджетів. Інфраструктура ринку. 2018. № 18. С. 321–326.

REFERENCES:

1. Sektor ekonomiky. Vikipediia. [Online], URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/Сектор_економіки. – available at: <http://www.ukrstat.gov.ua> (Accessed 21 August 2018).
2. The official website of the State Statistics Service of Ukraine. Statistical information. Revenues and living conditions: [electronic resource] – available at: <http://www.ukrstat.gov.ua> (Accessed 21 August 2018).
3. Kul'chyts'ka, M.M. (2013), "Consumer economics: current status and development prospects", *Nauka i ekonomika*. vol. 4, pp. 121–125. (in Ukrainian).
4. Mardus, N.Yu. (2018), "Systematization of the principles of ensuring the development of the internal market of goods", *Naukovyj visnyk Khersonskoho derzhavnoho universytetu. Seriya Ekonomichni nauky*, vol. 29, pp. 106–109. (in Ukrainian).
5. Yevtushenko, M.S. (2018), "Priority of public services during planning of expenditures of local budgets", *Infrastruktura rynku*. vol. 18, pp. 321–326. (in Ukrainian).

Loiko D.M.

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of National Economy and Finance
KROK University

CHARACTERISTICS OF THE CONSUMER SECTOR OF THE ECONOMY AS A SOCIO-ECONOMIC SYSTEM

The article deals with issues of identification of the consumer sector of the economy as a socio-economic system. The basis of characteristics and features of the consumer sector of the economy is determined. The peculiarity of the consumer sector of the economy is that it unites both producers of consumer goods and services and consumers of these goods and services. The consumer sector is complex and heterogeneous in its structure. The ultimate goal of the efficient functioning of the consumer sector of the economy is to meet the needs of each consumer individually and society as a whole.

The composition of aggregate and consumer expenditures of households of Ukraine for the period of 2010–2017 is analysed. Consumer aggregate household expenditures have the dynamism of growth and reached the level of 93.0% of total expenditures in 2017. Thus, almost all the financial resources of households are spent on consumption. It is concluded that foodstuffs remain the most important article of consumer spending of households. Taking into account the priority of the cost of domestic households for food products, it is expedient to stimulate the development of enterprises in the food industry.

The consumer sector of the economy as a social and economic system is considered. It is concluded that the consumer sector of the economy as a socio-economic system contains people as elements; therefore, it is an extremely complex object. It is concluded that the system of the consumer sector of the economy refers to a socially oriented cybernetic system, that is, a management system. Characterization of subsystems of the consumer sector of the economy is given. The following subsystems are allocated: resource, production, logistics, sales, and consumption. It is noted that these subsystems are, in turn, separate systems with their own level of control. All subsystems are interconnected. The unity of all subsystems is ensured by the obligation to observe the laws of the country and the norms of international law.

The analysis of dynamics of innovation activity of industrial enterprises of Ukraine for 2013–2017 is made. It is concluded that the share of innovative active enterprises, which made up 16.2% of the total number of industrial enterprises in 2017, is insufficient for the effective economic development.

Priority strategic directions of development of the system of the consumer sector of the national economy are formulated. These include: providing the population with high-quality consumer goods based on the development and implementation of innovative technologies; improvement of the quality of goods for the consumption of essential food, clothing and footwear; improvement of living conditions of the population; improving the quality of providing educational, medical, household, and other consumer services to the population.

It is concluded that economic reforms in Ukraine can put an end to the economic downturn and gradually restore economic growth.

РОЗДІЛ 4. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

ЕФЕКТИВНІСТЬ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ РІЗНИХ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВИХ ФОРМ В УМОВАХ РІЗНОУКЛАДНОСТІ

THE EFFICIENCY OF DEVELOPMENT OF FARMING AGRICULTURAL ENTERPRISES OF DIFFERENT ORGANIZATIONAL AND LEGAL FORMS IN THE CONDITIONS OF HETEROGENEITY

У статті проведено кількісний аналіз організаційно-правових форм сільськогосподарських підприємств України. Визначено концептуальні елементи безпосереднього, опосередкованого впливу та елементи, які не беруть участі в процесі виробництва. Доведено, що відсутність або недостатнє приділення уваги до досліджуваних елементів ефективної діяльності сільськогосподарських підприємств обмежує ефективну роботу сільськогосподарських підприємств і подальший стабільний розвиток економіки держави. Виокремлено, що одними з напрямів ліквідації кризових явищ в організаційно-правових формах сільськогосподарських підприємств є вдосконалення технологічної бази та оптимізація використання всіх матеріальних ресурсів. Досліджено, що проблеми, як стосуються нарощення виробничих потужностей, їх модернізації та технологічного оновлення в галузях сільськогосподарства, повинні належати до найбільш пріоритетних.

Ключові слова: елементи ефективності, організаційно-правові форми, вплив, спеціалізація виробництва, планування.

стабільное развитие экономики государства. Выделено, что одними из направлений ликвидации кризисных явлений в организационно-правовых формах сельскохозяйственных предприятий являются совершенствование технологической базы и оптимизация использования всех материальных ресурсов. Доказано, что проблемы, касающиеся наращивания производственных мощностей, их модернизации и технологического обновления в отраслях сельского хозяйства, должны быть наиболее приоритетными.

Ключевые слова: элементы эффективности, организационно-правовые формы, влияние, специализация производства.

Quantitative analysis of organizational and legal forms of agricultural enterprises in Ukraine has been conducted in the article. The conceptual elements of direct, indirect influence and items that do not participate in the production process have been determined. The article proves that the lack or insufficient attention to the investigated elements of effective activity of agricultural enterprises restricts their effective functioning and the further stable development of the state economy. It has been emphasized that one of the directions of liquidation of crisis phenomena in the organizational and legal forms of agricultural enterprises is the improvement of the technological base and optimization usage of all material resources. It has been investigated that problems concerning the increase of production capacities of their modernization and technological renovation in the branches of agriculture should be among the most priority.

Key words: elements of efficiency, organizational and legal forms, influence, specialization of production, planning.

УДК 638.34.82

Баланюк І.Ф.

д.е.н., професор, завідувач кафедри обліку і аудиту

Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника

Шеленко Д.І.

к.е.н., доцент кафедри обліку і аудиту
Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника

В статье проведен количественный анализ организационно-правовых форм сельскохозяйственных предприятий Украины. Определены концептуальные элементы непосредственного и косвенного влияния на эффективность сельскохозяйственных предприятий. Доказано, что отсутствие или недостаточное внимание к исследуемым элементам эффективной деятельности сельскохозяйственных предприятий ограничивает эффективную работу сельскохозяйственных предприятий и дальнейшее

Постановка проблеми. Сьогодні сільськогосподарські підприємства усвідомлюють і цілеспрямовано здійснюють заходи для забезпечення високого рівня своєї економічної ефективності.

Для ефективного функціонування сільськогосподарських підприємств і досягнення ними очікуваної економічної ефективності доцільно застосовувати такі елементи розвитку підприємства:

- соціальні: соціальна база повинна забезпечувати не тільки потреби виробництва, а й бути спрямована на соціальні потреби кожної людини;
- нормативно-правові, які розробляється державою і використовується у практиці;
- техніко-технологічні: включають забезпечення достатньо надійного рівня техніко-технологічного забезпечення виробництва в певних умовах;

– організаційні: стосуються організації виробництва й умов праці в сільськогосподарських підприємствах;

– управлінські: управління підприємством узагалі та його структурними підрозділами;

– екологічні: все те, що покликане забезпечувати високу екологічну захищеність і надійність розвитку підприємства, у т. ч. збереження ґрунтів від ерозій;

– політичні: включають стан розвитку аграрної політики країни та її реалізацію в регіоні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам ефективності розвитку підприємств присвячено наукові праці багатьох учених-економістів.

П. Хейне виділяє ефективність як позитивний чинник, який часто досліджується економістами, та

характеризує її як результативність використання засобів для досягнення намічених цілей [1, с. 127].

С.І. Михайлов, В.В. Ярова, Г.В. Заєць та ін. розглядають поняття ефективності виробництва як економічну категорію, яка відповідає економічним законам і проявляється в результативності виробництва і показує кінцевий корисний ефект від застосування засобів виробництва [2, с. 229].

Н.В. Маркович, проводячи дослідження даної проблеми, обґрунтовує дві моделі ефективності виробництва в сільськогосподарських підприємствах. Перша модель включає нормативну собівартість і фактичні ціни на сільськогосподарську продукцію. Друга модель, яка є оптимальною для сільськогосподарських підприємств, передбачає нормативну собівартість і ціни з урахуванням обсягів виробництва продукції та різних норм прибутку [3, с. 6, 15].

Т.Ф. Косянчук та Ю.Г. Галкіна, вивчаючи поняття ефективності виробництва, трактують її як комплексне відображення за певний проміжок часу кінцевих результатів використання робочої сили та засобів виробництва [4, с. 123].

В.Г. Андрійчук обґрунтовує показники абсолютної ефективності виробництва, які формують ефективність використання землі сільськогосподарського підприємства і розраховуються діленням валової продукції, товарної продукції та чистої продукції й прибутку на площу сільськогосподарських угідь. Для оцінки ефективності, на його думку, повинна бути взаємодія робочої сили, основних засобів, землі та предметів праці й на це буде впливати співвідношення між одержаними результатами і витраченими ресурсами [5, с. 368].

Н.П. Марцелюх та І.А. Максименко, обґрунтовуючи ефективність суспільного виробництва, розглядають її як категорію, що характеризує результативність виробництва [6, с. 85].

М.Х. Маскон, М. Альберт та Ф. Хедоурі поняття «ефективність» трактували як гідність, оскільки ефективність і економічність – це терміни, які характеризують результативність використання коштів для досягнення цілей [7, с. 253].

Г. Скрипник ефективність виробництва розглядає як узагальнюючу економічну категорію, яка відображається у високій результативності використання живої та уречевленої праці та в засобах виробництва і визначається відношенням одержаних результатів до витрат засобів виробництва й живої праці [8].

Й. Крілек визначає поняття «ефективність» як соціально-економічну категорію, «пов'язану з розвитком продуктивних сил та характером виробничих відносин, властивих певному способу виробництва» [9, с. 26].

В.Г. Черевко зазначає, що узагальнюючим показником результативності функціонування підприємств є рентабельність [10, с. 204].

Реальна ефективність сільськогосподарських підприємств може бути виявлена шляхом застосування норми рентабельності, тобто відношення балансового прибутку до середньорічної вартості основного капіталу і нормативних оборотних коштів [11, с. 293].

В.А. Павчак, Р.А. Іванух та В.Г. Поплавський обґрунтовують критерії для оцінки ефективності виробництва у сільськогосподарських підприємствах [12, с. 57].

Група науковців до критеріїв ефективності виробництва відносить обсяг національного доходу на душу населення з урахуванням найменших затрат праці, які можуть використовуватися на різних рівнях [13, с. 231].

С.О. Полятикін вважає, що основним критерієм ефективності є дохід від реалізації [14, с. 111].

О. Вакульський та Л. Драгун розглядають економічну ефективність через показник рентабельності, тобто діленням чистого прибутку на кінцевий результат виробництва [15, с. 54].

Hu Min, Xuwei Huang вважають, що оцінка економічної ефективності дуже важлива для аналізу економічної діяльності підприємства, яка є комплексною багатоваріантною та корельованою системою проблемою [16].

Постановка завдання. Актуальність визначених питань, щодо функціонування сільськогосподарських підприємств різних організаційно-правових форм в умовах різноукладності дала нам змогу провести кількісний аналіз розвитку організаційно-правових форм сільськогосподарських підприємств України, визначити концептуальні елементи безпосереднього, опосередкованого впливу та елементи, які не беруть участі в процесі виробництва. Основною метою проведених досліджень у статті є застосування системного підходу до проблем ефективності розвитку сільськогосподарських підприємств різних організаційно-правових форм в умовах різноукладності.

Для висвітлення цієї проблеми нами використано матеріали аналітичних досліджень учених-економістів із питань ефективної діяльності сільськогосподарських підприємств, методи діалектики для відображення економічних явищ і процесів у постійному взаємозв'язку і взаємозалежності розвитку сільськогосподарських підприємств, метод абстрагування під час дослідження якісних суттєвих боків і взаємозв'язків поняття ефективності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ефективна діяльність сільськогосподарських підприємств може бути досягнута за рахунок системного застосування низки елементів: безпосереднього впливу (планування виробництва та ринку збуту сільськогосподарської продукції, спеціалізація виробництва та розвиток інтеграційних процесів, випуск продукції високої якості, рівень забез-

печення трудовими ресурсами), опосередкованого впливу (ресурсозбереження та зменшення енергоємності виробництва; екологозахисні методи обробітку ґрунту; державне регулювання розвитку сільськогосподарських товаровиробників; технічна оснащеність та модернізація виробництва), елементів, які не беруть участі в процесі виробництва, а лише забезпечують потреби працівників сільськогосподарських підприємств, зокрема соціальна інфраструктура села та розвиток сільських територій (рис. 1).

Досліджувані нами елементи ефективності сільськогосподарських підприємств впливають на результати їхньої діяльності, проте кожен із них діє в одному кінцевому чи проміжному напрямі, зберігаючи в собі системоутворюючий чинник.

Планування виробництва та ринку збуту сільськогосподарської продукції. Ефективна діяльність сільськогосподарських підприємств залежатиме від планування виробництва та ринку

збуту на вироблювану ними сільськогосподарську продукцію. Критерієм ефективності сільськогосподарських підприємств виступає максимізація доходів, яка залежить від розміру валового доходу та обсягу виробництва продукції з одиниці площі, враховуючи такі показники, як урожайність сільськогосподарських культур, якість продукції та продуктивність худоби.

Плануючи виробництво нових продуктів, доцільними є вивчення ринків збуту і потреб споживача, розроблення бізнес-плану, а також правильний розподіл своїх фінансових ресурсів. У процесі планування відбувається розмежування принципів та методів планування на ті, які відповідають наміченим цілям розвитку сільськогосподарських підприємств і забезпечують їх збалансований розвиток, і на ті, які мають лише короткострокові інтереси та не розкривають майбутніх завдань. Тобто без планування виробництва та ринків збуту сільськогосподарської продукції досягти економіч-

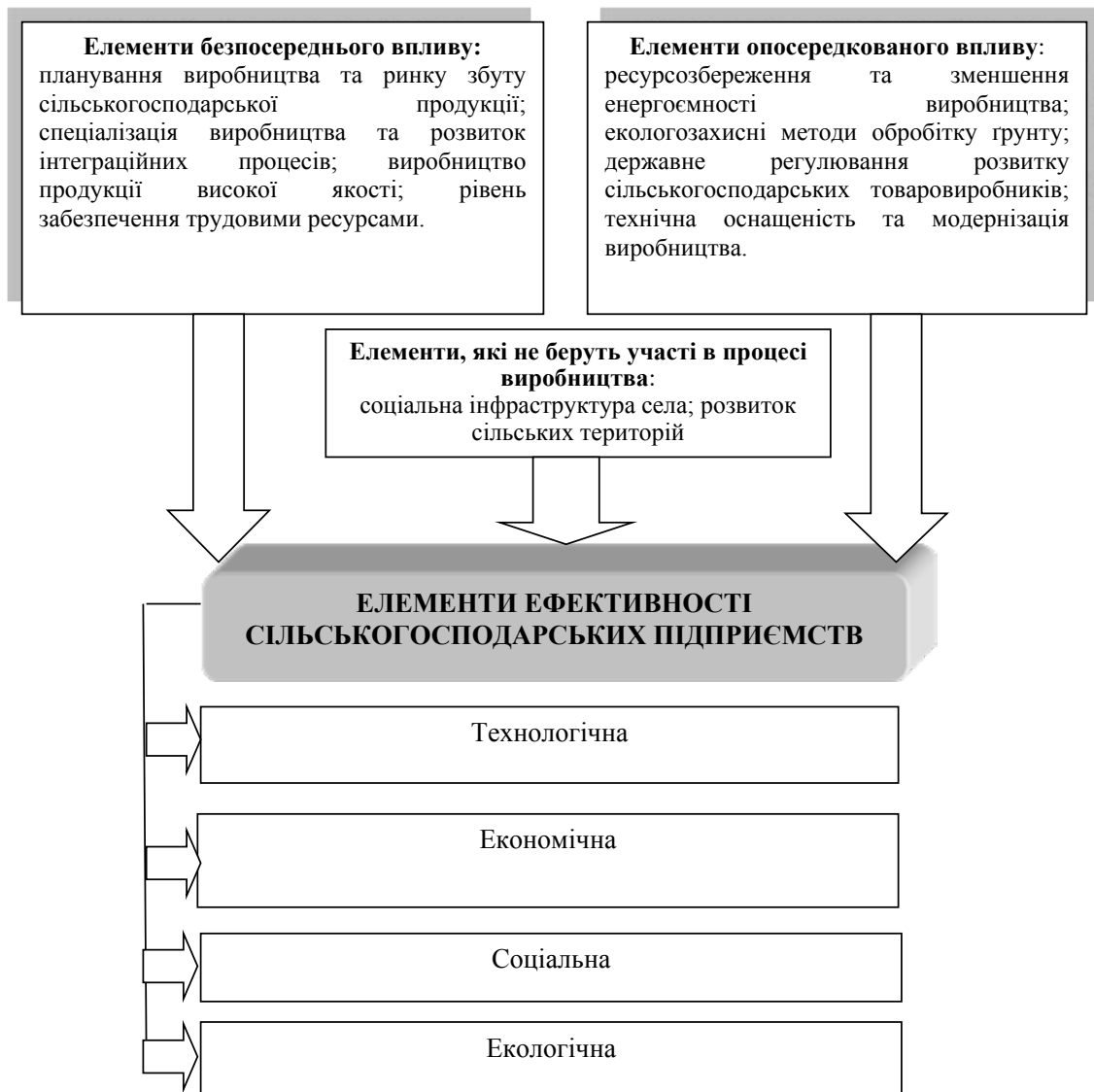


Рис. 1. Концептуальні елементи ефективності розвитку сільськогосподарських підприємств

ної ефективності буде дуже важко або практично неможливо.

Планування у сільськогосподарському підприємстві є системою заходів, які сприятимуть зростанню прибутку та підвищенню ефективності використання ресурсів.

Спеціалізація виробництва та розвиток інтеграційних процесів повинні сприяти поєднанню інтересів сільськогосподарських товаровиробників через кінцеві результати виробництва. В Україні поступово створюються різні форми інтеграції виробництва – спеціалізовані підприємства та агрохолдинги, де найповніше досягаються інтеграція виробництва та переробка продукції. У більш масштабних напрямках інтеграція відображає сукупність аграрного виробництва та виробничих відносин для передачі споживачу продукції, яку виробляє сільськогосподарське підприємство. Цьому повинно сприяти створення на селі сільськогосподарських кооперативів, які б сприяли доведенню продукції до товарного вигляду та до споживача, а надалі дасть змогу сформувати раціональну структуру підприємств. Сільськогосподарська кооперація повинна сприяти підвищенню ефективності сільськогосподарських товаровиробників за рахунок внутрішніх мотивацій, стимулів використання своїх конкурентних переваг, виходу на вигідні ринки збуту, пропорційному розподілу ризиків і можливостей отримувати вигоду від господарських операцій.

Під час упровадження спеціалізації виробництва важливим чинником її реалізації виступатиме проблема збалансованого ресурсного забезпечення сільськогосподарських підприємств.

Розвиток інтеграційних процесів має на меті встановлення взаємовигідних економічних зв'язків сільськогосподарських та промислових підприємств із доведення готової продукції до кінцевого споживача. Спеціалізація та обсяги виробництва повинні бути економічно обґрунтованими і задовольняти потреби сільськогосподарських підприємств.

Виробництво продукції високої якості. Підвищення якості вироблюваної сільськогосподарської продукції можливе за рахунок широкого впровадження прогресивних технологій нарощення обсягів її виробництва та переробки. Це можна досягти за рахунок зростання врожайності, біологізації технологій та підвищення екологічної безпеки у процесі виробництва.

Сьогодні в Україні поступово впроваджується органічне виробництво, яке сприяє підвищенню конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств, а також поліпшенню здоров'я населення. Якість продукції також може залежати від технологічних чинників.

Рівень забезпечення трудовими ресурсами. Поліпшенню забезпечення сільськогосподарських

підприємств трудовими ресурсами сприяє низка заходів, які впливатимуть на зменшення темпів відтоку працівників працездатного віку із сільської території та поліпшення умов праці на підприємстві для унеможливлення виробничого травматизму. Запровадження автоматизації та механізації робочих процесів сприяють скороченню затрат ручної праці у сільськогосподарських підприємствах. Урівноваження затрат праці протягом року даватиме змогу цілий рік забезпечувати роботою працівників сільськогосподарських підприємств.

Рівень кваліфікації працівників сільськогосподарських підприємств відіграє важливу роль для нарощення трудового потенціалу і водночас сприятиме підвищенню їх ефективності. Забезпечення кваліфікованих кадрів сільськогосподарських підприємств повинно бути з урахуванням нових вимог ринкового середовища та новітніх технологій. Робота в сільськогосподарських підприємствах, як правило, сприяє зайнятості населення та забезпечує відповідний рівень життя селян.

До концептуальних елементів опосередкованого впливу, що мають відношення до ефективності сільськогосподарських підприємств відносять чинники:

Ресурсозбереження та зменшення енергоємності виробництва у сільськогосподарських підприємствах у своїй основі повинно включати енергозбереження, яке надає можливість сільськогосподарським підприємствам знизити обсяг споживання енергоресурсів і водночас включатиме захист навколишнього середовища через упровадження енергоефективного виробництва.

Застарілість та зношеність матеріально-технічної бази зумовлюють ресурсозатратність виробництва.

І.О. Самойленко доводить, що одним із напрямів скорочення витрат на підприємстві є модернізація основних засобів разом із здійсненням енергоощадних заходів [17, с. 515].

Екологозахисні методи обробітку ґрунту. Нові енергоефективні та екологозахисні методи обробітку ґрунту дають змогу поєднувати і значно спростити технологічні операції щодо виробництва сільськогосподарської продукції.

Енергозбереження та впровадження екологозахисних методів обробітку ґрунту може забезпечити підвищення ефективності як у самому сільськогосподарському підприємстві, так і в державі загалом.

Державне регулювання розвитку сільськогосподарських товаровиробників. Важливою проблемою у господарському механізмі ринку виступає проблема ціноутворення. Державне регулювання передбачає договірні та вільні ціни, які повинні запобігати надмірному підвищенню собівартості продукції і, відповідно, зростанню закупівельних цін.

Поряд із цим велике значення також матиме державне регулювання зайнятості працівників сільськогосподарських підприємств, тобто підвищення соціальних гарантій, та розроблення заходів зі стимулювання зайнятості (особливо в зимові періоди).

Сьогодні доцільним буде оздоровлення фінансового стану сільськогосподарських підприємств та забезпечення рівних умов для мобілізації грошових коштів у них та розширення можливостей пошуку ресурсів для виробничого розвитку і, як наслідок, зростання ефективності в сільськогосподарських підприємствах. Проте держава не надає належної підтримки сільськогосподарським підприємствам, що й визначає їх низьку ефективність та продуктивність.

Технічна оснащеність та модернізація виробництва включатиме підвищення якості та надійності техніки, комплексне технічне переоснащення діючих сільськогосподарських підприємств, створення нових переробних цехів у місцях виробництва сировини, розширення виробничих потужностей із випуску продукції із застосуванням прогресивних методів, що, своєю чергою, дасть змогу найповніше зберегти споживчі якості сировини.

Технічна оснащеність сільськогосподарських підприємств, своєю чергою, впливатиме на якість виконаних робіт, підвищення врожайності культур та продуктивності тварин. На рівень технічної оснащеності її зберігання та утримання мають також вплив сезонність виробництва, розташування сільськогосподарських підприємств у різних природно-кліматичних зонах, що зумовлює зростання додаткових витрат на 1 га земельної площі.

Для вирішення питань із технічної оснащеності та модернізації виробництва у сільськогосподарських підприємствах важливим чинником є залучення іноземних інвестицій та створення спільних підприємств.

Елементи, які не беруть участі в процесі виробництва, включають такі складники.

Соціальна інфраструктура села та розвиток сільських територій. Рівень забезпечення соціальної інфраструктури та розвиток сільських територій має системний характер під час здійснення соціально-економічних, трудових та організаційно-технічних завдань, які передбачатимуть: забезпечення мотивації праці, впровадження нових видів послуг, підготовку кадрів для агропромислового сектору та здатності місцевих громад до мотивації та підвищення доходів у сільськогосподарських підприємствах.

Високої ефективності у великих сільськогосподарських підприємствах можна досягти за рахунок взаємодії таких чинників: кращі можливості для зберігання, переробки та реалізації продукції, впровадження новітніх технологій та ефективного їх використання. Дрібнотоварні виробники ефек-

тивно працюватимуть, коли будуть спеціалізуватися на виробництві трудомісткої продукції та об'єднуватися між собою [18, с. 108, 111].

Зазначені показники характеризують та впливають на результати й рівень ефективності функціонування сільськогосподарських підприємств, а також стимулюватимуть до пошуку нових шляхів їх упровадження та використання.

Проводячи дослідження кількісної характеристики розвитку організаційно-правових форм сільськогосподарських підприємств, виокремлено їх функціонування за 2005–2016 рр. (рис. 2).

За період 2005–2016 рр. в Україні кількість організаційно-правових форм сільськогосподарських підприємств скоротилася на 1 415 од., або на 10%, і на 753 господарства (5,1%), менше, ніж у 2010 р.

Переважно це відбулося через скорочення кількості підприємств інших форм господарювання на 897 од., або на 59,8%, кооперативів – майже вдвічі (51,5%, або на 783 од.), приватних підприємств – на 371 од., або на 9% та державних підприємств – на 164 од., або на 42,5%.

Сьогодні під час реєстрації організаційно-правових форм перевагу віддають створенню господарських товариств, яких на 2016 р. налічувалося 8 700, що на 800 товариств більше порівняно з 2005 р., тобто на 10,1%.

Незважаючи на скорочення загальної кількості сільськогосподарських підприємств, спостерігаються позитивні зміни в основних показниках діяльності підприємств галузі сільського господарства. У 2010 р. діяльність 69,6% сільськогосподарських підприємств була прибутковою, а в 2015 р. – 88,9% до загальної кількості. Рівень рентабельності відповідно становив 17,5% у 2010 р. та 30,5% у 2015 р. Найнижчий рівень рентабельності спостерігався у 2013 р. – 8,3% [19, с. 51].

До об'єктивних та суб'єктивних причин, що спричинили кількісний спад, можна віднести зростання витрат, нестабільність фінансово-кредитної політики та міграційні процеси.

Висновки з проведеного дослідження. Поки ми не зможемо задовольнити інтереси селянина, не зможемо мати розвинуте сільське господарство.

Сьогодні забезпечення розвитку сільськогосподарських підприємств можна здійснювати:

– за кінцевими результатами (визначення кінцевої мети, а після цього вивчення шляхів їх досягнення, використовуючи досвід фінської школи організації управління на кінцевий результат (Тімо Санталайнена, Ееро Воутілайнен, Пертті Порреніе і Йоуко Х. Ніссенена). Дослідження результатів розпочинається з аналізу, після чого визначаються результати, які ми бажаємо отримати для різних рівнів управління. Відповідно до даного досвіду, управління за результатами полягає у тому, що

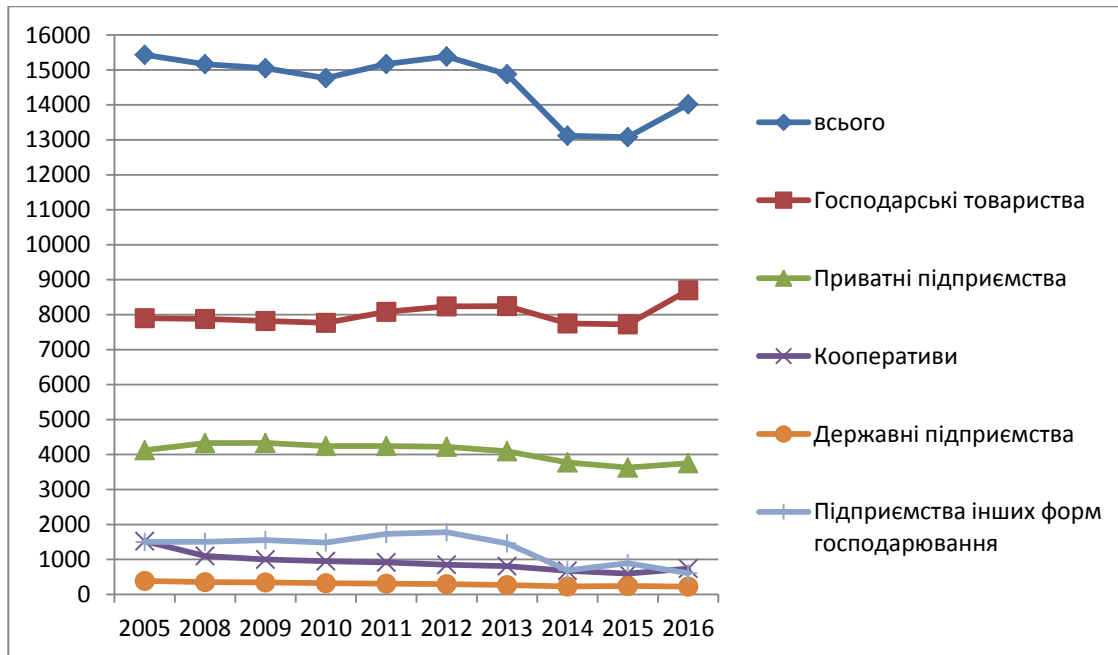


Рис. 2. Кількісна характеристика сільськогосподарських підприємств України за 2005–2016 рр.

Джерело: складено за даними [19, с. 49; 20, с. 49]

жодна організація не представляє ніякої цінності сама по собі, але вона є впорядкованою формою, яка об'єднує окремих індивідів та їх групи для досягнення певних результатів;

– кожен елемент діяльності повинен здійснюватися досконало, тобто якісне виконання окремих технологічних робіт (недобросовісне виконання функцій підприємства призведе до гіршого результату). Інакше кажучи, все, що робиться в процесі аграрних реформувань, має сприяти досягненню якісно вищого рівня соціального розвитку, в основі якого пріоритетним має бути інтерес селянина-власника;

– елементи господарської діяльності повинні спрямовуватися на кінцеву мету.

Відсутність або недостатнє приділення уваги до досліджуваних елементів ефективної діяльності сільськогосподарських підприємств обмежує їхню ефективну роботу і подальший стабільний розвиток економіки держави.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Хейне П. Экономический образ мышления. М.: Новости, 1999. 704 с.
2. Економіка аграрного підприємства: підруч. для екон. і технолог. спец. аграр. вищ. навч. закл I–II рівнів акредитації / С.І. Михайлов, В.В. Ярова, Г.В. Заєць та ін.; за ред. С.І. Михайлова. К.: Укр. центр духов. культ., 2004. 396 с.
3. Маркович Н.В. Напрями розвитку аграрних формувань та шляхи підвищення їх економічної ефективності: дис. ... к.е.н.: 08.00.04. Львів, 2011. 203 с.

4. Косянчук Т.Ф., Галкіна Ю.Г. Результативність діяльності підприємства та її діагностика. Вісник Хмельницького національного університету. 2009. № 3. Т. 1. С. 121–124. URL: http://journals.khnu.km.ua/vestnik/pdf/ekon/2009_3_1/pdf/121-124.pdf.

5. Андрійчук В.Г. Економіка аграрних підприємств: підручник. К.: КНЕУ, 2002. 624 с.

6. Марцелюх Н.П., Максименко І.А. Історія економіки та економічної думки. Політична економія. Мікроекономіка. Макроекономіка: навч. посіб.; 2-е вид., перероб. і доп. К.: Центр учбової літератури. 2014. 382 с.

7. Основы менеджмента / М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури; пер. с англ. Москва: Дело, 2000. 704 с.

8. Скрипник Г. Підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва в сучасних умовах. URL: <https://studlib.org.ua/index.php/eprs/article/download/.../52> (16.06.2018).

9. Крілек Й. Економічна ефективність сільськогосподарського виробництва; пер. з чеськ.; наук. ред. М.М. Масенко. М.: Економіка, 1981. 122 с.

10. Економіка підприємств: навч. посіб. / В.Г. Черевко, Ф.В. Горбонос, Г.Б. Іваницька, Н.Ф. Павленчик. Львів: Апіорі, 2004. 384 с.

11. Політична економія: підручник / Г.І. Башнянін, П.Ю. Лазур, В.С. Медведєв. Київ: Ельга, Ніка-центр, 2002. 527 с.

12. Економіка сільського господарства / В.А. Павчак, Р.А. Іванух, В.Г. Поплавський. К.: Вища школа, 1990. 398 с.

13. Економіка аграрного підприємства: підруч. для екон. і технолог. спец. аграр. вищ. навч. закл I–II рівнів акредитації / С.І. Михайлов, В.В. Ярова, Г.В. Заєць та ін.; за ред. С.І. Михайлова. К.: Укр. центр духов. культ., 2004. 396 с.

14. Полятикін С.О. Оцінка ефективності інвестиційної діяльності підприємств. Вісник ОНУ ім. О.І. Мечнікова. Економіка. 2017. Т. 22. Вип. 12 (65). С. 110–113.

15. Вакульський О., Драгун Л. Інтегральний показник для аналізу ефективності виробництва. Економіка України. 1995. № 9. С. 54.

16. Hu Min, Xuwei Huang. Economic efficiency of enterprises assessment based on multivariate statistical analysis method. International Conference on Quality, Reliability, Risk, Maintenance, and Safety Engineering 15–18 June 2012. URL: <https://ieeexplore.ieee.org/document/6246386/> (22.06.2018).

17. Самойленко І.О. Оцінка ефективності енергоощадних заходів підприємства: методологічний підхід. Економіка та суспільство. 2018. № 14. С. 515–521. URL: http://economyandsociety.in.ua./journal/14_ukr/72.pdf.

18. Економіка сільського господарства: навч посіб. / В.К. Збарський, М.Ф. Бабієнко, М.М. Кулаєць та ін.; за ред. проф. В.К. Збарського. К.: Агроосвіта, 2013. 352 с.

19. Статистичний збірник «Сільське господарство України» за 2014 рік. К.: Державна служба статистики України, 2015. 379 с.

20. Статистичний збірник «Сільське господарство України» за 2015 рік. К.: Державна служба статистики України, 2016. 360 с.

REFERENCES:

1. Heyne P. (1999). *Ekonomicheskii obraz myshleniya*. [The economic way of thinking] Moscow: Novosti. (in Russian)

2. Mykhailov S. I., Yarova V. V., Zaiets H. V. ta in. (2004). *Ekonomika aharnoho pidpriemstva* [The economy of the agrarian enterprise] Kyiv: Ukr. Tsentru dukhov. Kult, 396 p. (in Ukrainian)

3. Markovych N. V. (2011). *Napriamy rozvytku ahrarykh formuvan ta shliakhy pidvyshchennia yikh ekonomichnoi efektyvnosti* [Directions of development of agrarian formations and ways to increase their economic efficiency]. (PhD Thesis), Lviv: Lviv National Agrarian University.

4. Kosianchuk T. F., Halkina Yu. H. (2009). *Rezultatyvnist diialnosti pidpriemstva ta yii diahnostyka*. [Efficiency of enterprise activity and its diagnostics]. Khmelnytsky National University, No. 3, T. 1. pp. 121-124. Available at: http://journals.khnu.km.ua/vestnik/pdf/ekon/2009_3_1/pdf/121-124.pdf

5. Andriichuk V. H. *Ekonomika ahrarykh pidpriemstv* [Economics of agrarian enterprises] Kyiv: KNEU, p. 624. (in Ukrainian)

6. Martseliukh N. P., Maksimenko I. A. (2014). *Istoriia ekonomiki ta ekonomichnoi dumky. Politychna ekonomika. Mikroekonomika. Makroekonomika*. [History of Economics and Economic Thought. Political economy Microeconomics. Macroeconomics] Kyiv: Tsentru uchbovoi literatury, p. 382. (in Ukrainian)

7. Mascon M. Kh., Albert M., Hedouri F. (2000). *Fundamentals of Management* [Osnovy menedzhmenta] Moskva: Delo. (in Russian)

8. Skrypnyk H. (2016) *Pidvyshchennia efektyvnosti silskohospodarskoho vyrobnytstva v suchasnykh umovakh* [Improving the efficiency of agricultural production in modern conditions] Available at: <https://studlib.org.ua/index.php/eprs/article/download/.../52> (16.06.2018).

9. Krilek Y. (1981). *Ekonomichna efektyvnist silskohospodarskoho vyrobnytstva*. [Economic efficiency of agricultural production] M. : "Ekonomika" (in Russian)

10. Cherevko V. H. Horbonos F. V., Ivanytska H. B., Pavlenchuk N. F. (2004). *Ekonomika pidpriemstv: Navch. posib*. [Economics of enterprises. Teaching. Manual]. Lviv: Apriori. (in Ukrainian)

11. Bashnianin H. I., Lazur P. Yu., Medvediev V. S. (2002). *Politychna ekonomia: Pidruchnyk* [Political economy: Textbook] Kyiv : Elha, Nika-tsentru. (in Ukrainian)

12. Pavchak V. A., Ivanukh R. A., Poplavskiy V. H. (1990). *Ekonomika silskoho hospodarstva*. [Agricultural Economics]. Kyiv: Vyshcha shkola. (in Ukrainian)

13. Mykhailov S. I., Yarova V. V., Zaiets H. V. ta in. (2004). *Ekonomika aharnoho pidpriemstva: Pidruchnyk* [The economy of the agrarian enterprise: Textbook]. Kyiv: Tsentru dukhov. Kult. (in Ukrainian)

14. Poliatykin S. O. (2017). *Otsinka efektyvnosti investytsiinoi diialnosti pidpriemstv* [Estimation of the efficiency of investment activity of enterprises] Visnyk ONU im. O. I. Mechnikova. "Ekonomika". Tom 22, Vyp. 12 (65), pp. 110-113. (in Ukrainian)

15. Vakulskyi O., Drahun L. (1995). *Intehralnyi pokaznyk dlia analizu efektyvnosti vyrobnytstva*. [Integral indicator for the analysis of production efficiency] *Ekonomika Ukrainy*. No. 9. pp. 54 (in Ukrainian)

16. Hu Min, Xuwei Huang. (2012). *Economic efficiency of enterprises assessment based on multivariate statistical analysis method*. International Conference on Quality, Reliability, Risk, Maintenance, and Safety Engineering 15-18 June 2012 Available at: <https://ieeexplore.ieee.org/document/6246386/> (22.06.2018)

17. Samoilenko I. O. (2018). *Otsinka efektyvnosti enerhooschadnykh zakhodiv pidpriemstva: metodolohichniy pidkhid* [Estimation of efficiency of energy saving measures of the enterprise: a methodological approach] *Ekonomika ta suspilstvo*. V. 14. pp. 515-521. Available at: http://economyandsociety.in.ua./journal/14_ukr/72.pdf (10.07.2018)

18. Zbarskyi V. K., Babiienko M. F., Kulaiets M. M., Syniavska I. M., Khomenko M. P. (2013). *Ekonomika silskoho hospodarstva: navch posib*. [Economics of agriculture: a guide]. Kyiv: Ahrosvita. (in Ukrainian)

19. *Statystychnyi zbirnyk "Silke hospodarstvo Ukrainy" za 2014 rik*. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy, 2015, 379 p.

20. *Statystychnyi zbirnyk "Silke hospodarstvo Ukrainy" za 2015 rik*. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy, 2016, 360 p.

Balaniuk I.F.

Doctor of Economic Sciences, Professor,
Head of Department of Accounting and Auditing

Shelenko D.I.

Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Accounting and Auditing,
Vasyl Stefanyk Precarpathian National University

THE EFFICIENCY OF DEVELOPMENT OF FARMING AGRICULTURAL ENTERPRISES OF DIFFERENT ORGANIZATIONAL AND LEGAL FORMS IN THE CONDITIONS OF HETEROGENEITY

Quantitative analysis of organizational and legal forms of agricultural enterprises in Ukraine has been conducted in the article. Conceptual elements of the efficiency of the development of enterprises have been defined, in particular, they are divided into three types: direct influence (production planning and marketing of agricultural products; specialization of production and development of integration processes; production of high quality; level of provision of labour resources); indirect influence (resource conservation and reduction of energy intensity of production; environmental protection methods of soil cultivation; state regulation of development of agricultural commodity producers; technical equipment and modernization of production), and items that do not participate in the production process (social village infrastructure, development of rural territories).

It has been emphasized that one of the directions of liquidation of crisis phenomena in the organizational and legal forms of agricultural enterprises is the improvement of the technological base, which will involve the development of new and improved existing technical means, available technical service, and optimization usage of all material resources.

It has been determined that state regulation of employment of agricultural enterprises should include an increase of social guarantees and development of measures to stimulate employment, especially in winter periods. It will also be desirable to improve the financial condition of agricultural enterprises and to ensure equal conditions for mobilizing cash and to expand the possibilities for finding resources for the development and, as a consequence, the increase in their efficiency. However, the state does not provide an adequate support to agricultural enterprises, which determines their low productivity and efficiency.

It has been investigated that problems concerning the increase of production capacities of their modernization and technological renovation in the branches of agriculture should be among the most priority. The financial support of agricultural enterprises will depend on a sufficient technical and technological upgrade of production. Indeed, it is modernization, technological upgrading, and provision of modern means of production in agricultural enterprises that will increase their efficiency and obtain profits from their activities.

The article proves that the lack or insufficient attention to the investigated elements of effective activity of agricultural enterprises restricts their effective operation and the further stable development of the state economy.

АНАЛІЗ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПРОМИСЛОВО-ФІНАНСОВИХ ГРУП В УКРАЇНІ

ANALYSIS OF REGULATORY SUPPORT FOR THE FUNCTIONING OF INDUSTRIAL-FINANCIAL GROUPS IN UKRAINE

У статті досліджено стан нормативно-правового забезпечення функціонування промислово-фінансових груп в Україні. Застосування цього засобу стратегічного управління потребує наявності науково обґрунтованої нормативно-правової бази. Функціонування промислово-фінансових груп на певний термін було регламентовано лише в одному нормативно-правовому акті – Законі України «Про промислово-фінансові групи». Проблемі нормативно-правового забезпечення функціонування промислово-фінансових груп в Україні у вітчизняній науковій літературі не приділялося необхідної та достатньої уваги. Метою дослідження є оцінка дієвості цього правового документу на основі проведення його економіко-правового аналізу.

Ключові слова: аналіз, нормативно-правове забезпечення, промислово-фінансова група, Закон України «Про промислово-фінансові групи», Господарський кодекс України.

В статье исследовано состояние нормативно-правового обеспечения функционирования промышленно-финансовых групп в Украине. Применение этого способа стратегического управления требует наличия научно обоснованной нормативно-правовой базы. Функционирование промышленно-финансовых групп на определенный срок регламентировалось лишь одним нормативно-правовым актом – Законом Украины «Про промышленно-финансовые группы».

Проблеме нормативно-правового обеспечения функционирования промышленно-финансовых групп в отечественной научной литературе не уделялось необходимого и достаточного внимания. Целью исследования является оценка действенности этого правового документа на основе проведения его экономико-правового анализа.

Ключевые слова: анализ, нормативно-правовое обеспечение, промышленно-финансовая группа, Закон Украины «Про промышленно-финансовые группы», Хозяйственный кодекс Украины.

The state of the regulatory support of the functioning of industrial-financial groups in Ukraine is researched in the article. Using this strategic management tool requires the existence of a scientifically sound regulatory framework. Now the functioning of industrial-financial groups was for a certain period was regulated only in one legal act, in The Law of Ukraine "On Industrial-Financial Groups in Ukraine". Problems of regulatory support of the functioning of industrial-financial groups in Ukraine did not receive the necessary and sufficient attention in the national scientific literature. The purpose of the study was to assess the effectiveness of this legal document on the basis of its economic legal analysis.

Key words: analysis, regulatory support, industrial-financial group, Law of Ukraine "On Industrial-Financial Groups in Ukraine", Commercial Code of Ukraine.

УДК 334.75

Братута О.Г.

к.е.н., доцент,
докторант кафедри економіки
промисловості та організації
виробництва
Український державний хіміко-
технологічний університет

Постановка проблеми. Економіка України хоча і визнана у світі за складом уже сформованих основних інституційних засад як ринкова господарська система, усе ще залишається у групі слабо розвинутих країн. Її осучаснення передусім потребує прийняття на загальнодержавному рівні комплексу довгострокових стратегічних рішень, до переліку яких слід віднести заходи щодо створення належних правових умов для впровадження на мікрорівні господарської сфери буття такої видової форми об'єднання підприємств, як промислово-фінансова група. Остання, як свідчить світовий досвід, є одним із дієвих інструментів структурної перебудови національної економіки та підвищення до належного рівня конкурентоспроможності суб'єктів господарювання. Застосування цього засобу стратегічного управління потребує наявності науково обґрунтованої нормативно-правової бази, яка нині відсутня. Закон України «Про промислово-фінансові групи» був прийнятий 21 травня 1996 р. та перестав бути чинним із 9 травня 2010 р. Слід відзначити, що за весь термін дії цього Закону зазначений інструмент стратегічного управління практично не використовувався. Одна з основних причин такого становища

пов'язана з недосконалістю відповідної нормативно-правової бази.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемі нормативно-правового забезпечення функціонування промислово-фінансових груп в Україні у вітчизняній науковій літературі не приділялося необхідної та достатньої уваги. На існування цієї проблеми (і то в частині тлумачення окремих положень наявної нормативно-правової бази) звертали увагу такі науковці, як Л.М. Чепурда, О.О. Гиль, І.Т. Єгорова [1–3]. Водночас ці напруження не вирішують проблему недієвості нормативно-правового забезпечення функціонування промислово-фінансових груп.

Постановка завдання. Функціонування промислово-фінансових груп на певний термін регламентовано лише в одному нормативно-правовому акті – Законі України «Про промислово-фінансові групи» [4]. Метою дослідження є оцінка дієвості цього правового документу на основі проведення його економіко-правового аналізу. Під час проведення дослідження використано методи: порівняльного аналізу, історичного аналізу, системного аналізу, категоріального аналізу, а також узагальнення.

Виклад основного матеріалу дослідження.

На відміну від Господарського кодексу України в частині положень щодо об'єднання підприємств [5] Закон України «Про промислово-фінансові групи», як уже зазначалося вище, був чинний лише протягом обмеженого терміну. Таке становище не пов'язано з тим, що відповідна видова форма об'єднання підприємств стала морально застарілим інструментом ведення конкурентної боротьби серед господарюючих суб'єктів чи засобом формування державою «полюсів розвитку» або «вісей розвитку» національної економіки, а тому втратила свою споживчу цінність як окремий вид організаційної інновації. На нашу думку, зазначена проблема зумовлена дією таких основних, засадних для умов функціонування національної економіки, причин:

1. Хоча економіка України ще й досі належить до перехідного типу макроекономічної системи, вона сформована на основі ринкових інститутів, що було визнано провідними економічними країнами світу на початку нинішнього століття. Водночас у процесі трансформації вона не набула ознак економіки підприємницького типу. Вітчизняна економіка протягом тривалого перехідного періоду трансформувалася з економіки соціалістичного типу в ерзац-ринкову, тобто в олігархічну національну капіталістичну систему. Для неї, як і для будь-якого різновиду монополістичної ринкової структури, притаманна «Х-ефективність» функціонування як економічної системи, а отже, відсутність попиту з боку галузевих підприємств-лідерів на науково-технічні розробки і, як наслідок, глобальна переорієнтація потоку фінансово-кредитних ресурсів до спекулятивних чи тіньових сфер національної економіки.

2. Об'єктом національної системи державного регулювання вже тривалий час виступає комплекс проблем, пов'язаний зі стабілізацією народного господарства країни в короткостроковому періоді його функціонування. Процеси економічного зростання, а тим більше економічного розвитку, не перебувають у фокусі державної економічної політики. Інструментарій з арсеналу засобів стратегічного управління практично не задіяний на загальнодержавному рівні виконавчої гілки влади. Внаслідок цього не реалізується один з основних напрямів «економічної політики держави», передбачений у п. 1 ст. 10 Господарського кодексу України, – «структурно-галузева політика», що, своєю чергою, перетворює на декларативний інший її напрям – політику інституційних перетворень, зокрема в частині питань, які стосуються впровадження у вітчизняну господарську практику такого сучасного економічного явища, як об'єднання підприємств, зокрема певних його видових форм.

3. Невідповідність окремих термінологічних положень Закону України «Про промислово-

фінансові групи» економічній природі відповідної видової форми об'єднання підприємств. Зокрема, наведена оцінка стосується:

- змісту та складу істотних ознак, представлених у дефініції правового терміну поняття економічного явища «промислово-фінансова група»;
- визначення змісту економічних інтересів, що мотивують підприємства та вищий орган виконавчої влади до створення промислово-фінансових груп;
- складу суб'єктів, які приймають участь у створенні відповідного виду об'єднання підприємств;
- порядку створення цієї видової форми об'єднання підприємств;
- найменування правового терміну, який використовується для ідентифікації відповідного виду об'єднання підприємств;
- визначення класифікації форм існування промислово-фінансових груп.

Аналіз змісту правового терміну «промислово-фінансова група» (п. 1 ст. 1 Закону України «Про промислово-фінансові групи») дає можливість виокремити такий склад сутнісних істотних ознак цієї видової форми об'єднання підприємств:

1) мету створення зазначеної форми – реалізація «державних програм розвитку пріоритетних галузей виробництва і структурної перебудови економіки України»;

2) мотивацію участі господарських організацій у створенні відповідного їх об'єднання – «отримання прибутку»;

3) роль вищого органу виконавчої влади загальнодержавного рівня у створенні промислово-фінансової групи – «створюються за рішенням Уряду України»;

4) склад членів об'єднання – «промислові підприємства, сільськогосподарські підприємства, банки, наукові і проектні установи, інші установи та організації усіх форм власності».

Із представленого складу істотних ознак за формальними методологічними вимогами формування дефініції поняття явища перша з них виконує логічну функцію акумуляції, а решта – координації.

Щодо змісту сутнісної ознаки, яка розкриває мету створення промислово-фінансової групи, є певні зауваження онтологічного характеру. Зокрема, зазначена ознака не забезпечує індивідуалізацію поняття відповідного економічного явища. Для реалізації заданої у дефініції правового терміну мети може бути застосований зазначеним органом державної виконавчої влади будь-який із наявних в арсеналі державного регулювання способів – як на основі:

1) створення або уже діючого концерну з комплексною виробничою структурою державної чи колективної форми власності;

2) створення або уже діючого холдингу, у складі якого перебувають технологічно споріднені підприємства різної галузевої спеціалізації;

3) створення промислово-фінансової групи.

Крім того, слід додати, що розвиток окремих пріоритетних галузей національної економіки має відношення до стратегій типу «полюсів розвитку», а отже, не потребує застосування такого виду об'єднання підприємств, як промислово-фінансова група, завдяки якій реалізується стратегія «вісєй розвитку».

Щодо процесу структурної перебудови національної економіки, яка належить до перехідного типу макроекономічної системи, то для його забезпечення можуть бути використані як глобальні базисні піонерні інновації, так і глобальні наслідуючи. Враховуючи економічну природу об'єднання підприємств, можна стверджувати, що такий його вид, як промислово-фінансова група, необхідно застосовувати лише у першому варіанті стратегії, що ж до іншого, то тут достатньо обмежитися засобами державного регулювання з арсеналу фіскальної політики.

Ще слід додати, що зі складу трьох, що залишилися, істотних сутнісних ознак доцільно вилучити ту, яка визначає мотивацію участі господарських організацій у створенні промислово-фінансової групи. Підставою для такого висновку є те, що відповідна ознака має відношення як істотна до визначення такого поняття, як «господарська організація», останнє, своєю чергою, є співвідносним до поняття відповідної видової форми об'єднання підприємств.

Таким чином, є всі підстави констатувати, що представлені в дефініції правового терміну «промислово-фінансова група» істотні ознаки як за своїм складом, так і за змістом не забезпечують розкриття сутності цього терміну і як видової форми об'єднання підприємств, і як інструменту державного регулювання процесів економічного розвитку національної економіки.

Щодо окремих положень Закону України «Про промислово-фінансові групи», які стосуються визначення змісту економічних інтересів, що мотивують підприємства та уряд України до створення відповідної форми об'єднання підприємств, то не всі з них можна визнати науково обґрунтованими, а отже, погодитися. Зокрема, хибно визначено інтереси учасників промислово-фінансової групи. Головним чином, це пов'язано з отождоенням авторами Закону понять «підприємство» та «господарська організація», тоді як ці поняття знаходяться у відношенні підпорядкування як одиничне до загального. Своєю чергою, це призводить до ігнорування специфіки господарського буття підприємства у формі підприємницької діяльності. За таких обставин закономірно, що мотивацію підприємств до участі в промислово-фінансовій групі визначено загальним щодо господарської організації положенням – потребою в отриманні прибутку. Насправді підприємство зацікавлено у створенні підприємницької монополії, яка повною мірою

на певному відрізку часу дає змогу реалізувати засадні стратегічні цілі підприємства – отримання економічного прибутку та забезпечення необхідних умов для неперервності життєвого циклу цієї видової форми господарської організації.

Щодо економічної мотивації вищого органу державної виконавчої влади, то відповідне положення потребує конкретизації – забезпечення структурної перебудови народного господарства країни на основі такого типу стратегій економічного розвитку, як «вісєй розвитку».

Вищезазначені висновки з аналізу стосовно мотивації участі різних економічних суб'єктів у створенні промислово-фінансової групи дають змогу обмежити склад учасників цього виду об'єднання підприємств лише групою технологічно споріднених підприємств різної галузевої спеціалізації. Виключення зі складу учасників комерційних банків зумовлене тим, що ці господарюючи суб'єкти лише приймають участь у мобілізації частини кредитних ресурсів для фінансування інноваційно-інвестиційної діяльності членів об'єднання. Що ж до наукових і проектних установ, то пропозиція стосовно їх виведення за межі групи учасників обґрунтовується тим, що ці суб'єкти сфери господарювання лише надають учасникам об'єднання послуги у створенні та впровадженні нематеріальних ресурсів, тобто також сприяють здійсненню інноваційно-інвестиційної діяльності зазначених підприємств-учасників. Водночас за певного рівня економічного потенціалу підприємств, які включені до складу промислово-фінансової групи, останні здатні створювати інноваційно-інвестиційні послуги силами власних функціональних підрозділів.

Щодо порядку створення промислово-фінансової групи (ст. 3 Закону України «Про промислово-фінансові групи»), то його доцільно визнати майже досконалим за винятком двох положень, які стосуються суб'єкта ініціативи та способу відбору проекту створення цієї видової форми об'єднання підприємств.

Підприємства мають можливість забезпечити здійснення власної господарської діяльності підприємницького типу з використанням глобальних базисних піонерних інновацій не тільки завдяки створенню промислово-фінансової групи, а й інших відомих зі світової господарської практики форм об'єднання підприємств, зокрема перехресного холдингу або стратегічного альянсу. Утворення останніх не потребує державного втручання, тому що господарські цілі, які вирішуються завдяки створенню відповідних форм, безпосередньо не переплітаються з економічними цілями держави. Отже, специфіка промислово-фінансової групи як окремої форми об'єднання підприємств визначає й ініціатора її створення – це може бути лише вищий орган державної виконавчої влади. За таких обставин перед відповідним суб'єктом постає про-

блема щодо вибору між варіантами пропозиції створення промислово-фінансової групи різними складами технологічно споріднених підприємств різної галузевої спеціалізації. Різноманіття конкурентних варіантів пропозиції об'єктивно зумовлене наявністю вищезазначеної мотивації у господарюючих суб'єктів. Рациональне вирішення цієї проблеми можливо тільки на конкурсній основі, а отже, у методиці порядку створення промислово-фінансової групи необхідно передбачити пункт про проведення конкурсу щодо вибору найбільш ефективного варіанту відповідного проекту як засобу реалізації відповідних цілей, передбачених у структурно-галузевій політиці уряду України.

Проблема найменування правового терміну, який використано для ідентифікації такої видової форми об'єднання підприємств, як промислово-фінансова група, пов'язана з традиційною практикою у вітчизняній системі державного управління у наданні пріоритету одному з критеріїв, на підставі яких визначалися базові галузі народного господарства країни. На сучасному історичному етапі еволюції економічної сфери буття, для якого характерний підприємницький тип розвитку товарної форми її організації, такі критерії, як переваги у сировинній базі або наявність історично традиційних базових галузей, поступилися місцем визначенню таких галузей, які забезпечують упровадження провідних напрямів НТП. Яскравими прикладами таких змін у методології розроблення, а також дієвої й ефективної реалізації такого напрямку державної економічної політики, як структурно-галузева політика, є досвід таких країн, як Японія, Ізраїль, Південна Корея та деяких інших. За таких обставин використання у найменуванні правового терміну «промислово-фінансова група» таких слів, які позначають галузеві особливості цієї видової форми об'єднання підприємств, слід визнати логічною помилкою та науково не обґрунтованою з урахуванням історичних реалій, онтологічною хибною.

У Законі України «Про промислово-фінансові групи» була передбачена класифікація промислово-фінансових груп за критерієм охоплення господарською діяльністю економічного простору: «промислово-фінансові групи в Україні» (національні) та «транснаціональні промислово-фінансові групи» (міжнародні). Щодо цієї класифікації можна зробити два зауваження:

1) господарська діяльність транснаціональних промислово-фінансових груп поширюється на мегаекономічний простір, а це вже не узгоджується з межами проведення такого виду державної економічної політики, як структурно-галузева;

2) термін «транснаціональні промислово-фінансові групи» є науково хибною спробою підмінити таку окрему видову форму об'єднання підприємств, як стратегічний альянс, регулювання діяльності якої

потребує системи економіко-правових механізмів на мега, а не макрорівні економічної сфери буття.

4. Наявність протиріч між окремими положеннями Господарського кодексу України та нормативним актом, у якому передбачена регламентація створення та діяльності промислово-фінансових груп. Головним чином, це стосується:

1) визначення промислово-фінансової групи як видової форми об'єднання підприємств. Незважаючи на те що Закон України «Про промислово-фінансові групи» був прийнятий значно раніше, ніж Господарський кодекс України, та певний час був із ним чинним, у положеннях Кодексу, присвяченим об'єднанню підприємств, промислово-фінансова група відсутня й у складі видів, й у складі організаційно-правових форм зазначеного типу організаційної структури підприємництва;

2) переліку інструментів державного регулювання, використання яких сприяє заохоченню підприємств до участі у складі такого виду об'єднання. Слід наголосити, що засоби державного регулювання діяльності промислово-фінансових груп у відповідному Законі, і це необхідно визнати одним із його суттєвих недоліків, були необґрунтовано обмежені. Так, не передбачалося використання взагалі або не повною мірою таких інструментів державного регулювання господарської діяльності, як: державне замовлення; регулювання цін і тарифів на продукцію та послуги; надання інвестиційних, податкових та інших пільг; цільових інновацій, кредитних гарантій. Своєю чергою, використання перелічених засобів передбачено у Господарському кодексі України в межах економічного механізму забезпечення реалізації державних цільових економічних програм.

За таких обставин, а також ураховуючи те, що регламентація усього комплексу питань функціонування господарської сфери буття нині сконцентрована в межах такого правового документу, як Господарський кодекс України, недоцільно створювати окремий закон щодо промислово-фінансових груп. У цьому плані припинення чинності раніше існуючого Закону України є виправданими, але помилковим є вилучення зазначеної видової форми об'єднання підприємств із вітчизняного правового поля. Відповідні положення стосовно промислово-фінансової групи (за умови попередньо науково обґрунтованого визначення як ім'я, так і дефініції цього економіко-правового терміну) повинні знайти відображення у главі 12 розділу II Господарського кодексу України, яка присвячена регламентації функціонування об'єднання підприємств. Норма права має передбачати положення стосовно визначення базового правового терміну, яким позначається відповідне економічне явище, його характерних ознак, класифікації конкретних форм, а також у ній має бути прописана функція вищого органу виконавчої влади загальнодержав-

ного рівня щодо встановлення порядку утворення промислово-фінансової групи.

Висновки з проведеного дослідження. Теоретичний аналіз нормативно-правового забезпечення функціонування промислово-фінансових груп в Україні дав змогу зробити такі висновки:

1. Нинішня неформальна інституційна структура національної економіки не сприяє впровадженню такої видової форми об'єднання підприємств, як промислово-фінансова група, у реальну практику господарювання.

2. Раніше діючий, а нині такий, що втратив чинність, Закон України «Про промислово-фінансові групи» не давав: чітких науково обґрунтованих і нормативно визначених загальних й істотних ознак відповідного економічного явища та його окремих видових форм; не визначав повною мірою адекватних економічній природі цього економічного явища функцій і специфічного організаційного способу утворення.

3. У Господарському кодексі України, у частині, яка присвячена регламентації функціонування об'єднання підприємств, не передбачена така видова форма зазначеної організаційної структури підприємництва, як промислово-фінансова група.

4. Враховуючи нагальну важливість для національної економіки промислово-фінансової групи як одного із сучасних інструментів стратегічного управління у питаннях структурної перебудови та підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств, запропоновано включити до глави 12 розділу II Господарського кодексу України положення, які стосуються регламентації функціонування промислово-фінансових груп.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Економіка та організація діяльності об'єднань підприємств: навч. посіб. / за заг. ред. Л.М. Чепурди. К.: Центр навчальної літератури, 2005. 269 с.
2. Економіка та організація діяльності об'єднань підприємств: навч. посіб. / О.О. Гиль, Л.О. Гришина, П.М. Карась. Львів.: Новий світ-2000, 2009. 248 с.
3. Єгорова І.Т. Економіка та організація діяльності об'єднань підприємств: навч. посіб. Львів.: Новий світ-2000, 2009. 331 с.
4. Закон України «Про промислово-фінансові групи в Україні». URL: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/v_234800-96.
5. Господарський кодекс України. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.

REFERENCES:

1. Hyl' O.O. Economics and organization of union of enterprises / navch. posibnyk.: O.O. Hyl, L.O. Hryshyna, P.M. Karas. – Lviv.: Vyd. "Novyi svit-2000", 2009. – 248 p. (in Ukrainian).
2. Economics and organization of union of enterprises / navch. posibnyk.: Pid zah. red. L.M. Chepurdy. – K.: Tsentr navchalnoi literatury, 2005. – 269 p. (in Ukrainian).
3. Yehorova I.T. Economics and organization of union of enterprises / navch. posibnyk.: I.T. Yehorova. – Lviv.: Vyd. "Novyi svit-2000", 2009. – 331 p. (in Ukrainian).
4. The Law of Ukraine "On Industrial-Financial Groups in Ukraine" [Electronic Resource]. – Mode of access: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/v_234800-96. (in Ukrainian).
5. Economic Code of Ukraine [Electronic resource]. – Mode of access: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/436-15>. (in Ukrainian).

Bratuta O.G.

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Doctoral Student at Department of Economics
of Industry and Production Organization,
Ukrainian State University of Chemical Technology

ANALYSIS OF REGULATORY SUPPORT FOR THE FUNCTIONING OF INDUSTRIAL-FINANCIAL GROUPS IN UKRAINE

Although Ukraine's economy is recognized in the world as a market economy system by the composition of the already established basic institutional framework, it still remains in a group of underdeveloped countries. In the first place, its modernization requires the adoption of a complex of long-term strategic decisions at the national level, the list of which should include measures to create the appropriate legal conditions for the introduction of such a specific form of enterprise merger as an industrial-financial group at the micro level of the economic sphere. As the world experience shows, the latter is one of the most effective tools for the structural adjustment of the national economy and for improving the level of competitiveness of uniting enterprises. Using this strategic management tool requires the existence of a scientifically sound regulatory framework, which is currently absent. The Law of Ukraine "On Industrial-Financial Groups in Ukraine" was adopted on May 21, 1996, and ceased to be in force on May 9, 2010. It should be noted that for the entire term of this law, the indicated strategic management tool was virtually unused. One of the main reasons for this situation is the imperfection of the relevant regulatory framework.

Problems of regulatory support of the functioning of industrial-financial groups in Ukraine did not receive the necessary and sufficient attention in the national scientific literature. The existence of this problem in the

interpretation of certain provisions of the existing regulatory framework attracted the attention of such scholars as Chepurdy L.M., Hyl O.O., Egorova I.T. At the same time, these developments do not solve the problem of the ineffectiveness of the regulatory support of the functioning of industrial-financial groups.

The purpose of the study was to assess the effectiveness of this legal document on the basis of its economic legal analysis. While conducting research, the following means were used. They are comparative analysis, historical analysis, system analysis, categorical analysis, and generalization.

The theoretical analysis of the regulatory support for the functioning of the industrial-financial groups in Ukraine made it possible to draw the following conclusions:

1. The current informal institutional structure of the national economy does not contribute to the introduction of such a specific form of enterprise merger as an industrial-financial group in real business practices.

2. The law of Ukraine "On Industrial-Financial Groups in Ukraine", which was previously in force, and at the present time, did not provide clear, scientifically substantiated and statutory defined general and essential features of the corresponding economic phenomenon and its individual species forms and did not determine fully the economic nature of this economic phenomenon of functions and the specific organizational method of formation.

3. In the Commercial Code of Ukraine, in the part devoted to the regulation of the operation of uniting enterprises, such a form of the specified organizational structure of the enterprise as the industrial-financial group is not provided.

4. Taking into account the urgent importance for the national economy of the industrial-financial group as one of the modern tools of strategic management in matters of structural adjustment and increasing the competitiveness of domestic enterprises, provisions concerning the regulation of the functioning of industrial-financial groups are proposed to be included in Chapter 12 of Section II of the Commercial Code of Ukraine.

МАРКЕТИНГОВА СИСТЕМА РОЗПОДІЛУ: ТРАНСАКЦІЙНИЙ АСПЕКТ

MARKETING SYSTEM OF DISTRIBUTION: TRANSACTION ASPECT

Обґрунтовано доцільність маркетингової концепції господарювання в сучасних умовах. Визначено природу формування маркетингової системи розподілу на основі здійснення прямих та опосередкованих трансакцій. Проведено експертне оцінювання рівня трансакцій витрат і втрат, які характерні для вітчизняних підприємств. Виявлено обернену залежність між витратами на організацію та проведення трансакцій та втратами внаслідок недосконалої організації контрактації. Визначено ключові аспекти підвищення ефективності маркетингової системи розподілу.

Ключові слова: маркетинг, ринок, трансакції, контрагенти, дистрибуція, трансакційні витрати.

Обоснована целесообразность маркетинговой концепции хозяйствования в современных условиях. Определена природа формирования маркетинговой системы распределения на основе осуществления прямых и косвенных трансакций. Проведено экспертное оценивание уровня трансакционных издержек и потерь, которые характерны для отечественных предприятий.

Обнаружена обратная зависимость между затратами на организацию и проведение трансакций и потерями вследствие несовершенной организации контрактации. Определены ключевые аспекты повышения эффективности маркетинговой системы распределения.

Ключевые слова: маркетинг, рынок, трансакция, контрагенты, дистрибуция, трансакционные издержки.

The expediency of marketing concept of management in the modern conditions is substantiated. The nature of the marketing system of distribution based on the implementation of direct and indirect transactions is determined. An expert evaluation of the level of transaction inputs and losses that are characteristic for domestic enterprises is conducted. The inverse relationship between the costs of organizing and conducting transactions and losses as a result of the imperfect contracting organization is revealed. The key aspects of increasing the efficiency of marketing distribution system are determined.

Key words: marketing, market, transaction, counterparties, distribution, transaction costs.

УДК 658.8:336.717.063

Власенко О.П.

к.е.н., доцент кафедри маркетингу
Житомирський національний
агроєкологічний університет

Постановка проблеми. Ключовими проблемами функціонування підприємства будь-якої сфери діяльності є ідентифікація цільового ринку й формування лояльного споживача. Для сучасного ринку характерні динамічна структура взаємовідносин суб'єктів різного організаційно-правового й господарського статусу та наявність широкого спектру споживчих потреб і супутніх послуг для їх задоволення. Отже, набувають особливого значення питання впровадження маркетингової концепції господарювання та визначення методів і засобів доведення свого продукту (товару, послуги) до покупця в найбільш ефективний спосіб.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Фундаментальні праці з теорії та практики маркетингової діяльності підприємств належать американському вченому Ф. Котлеру [2]. Функціонування маркетингових каналів розподілу досліджують його колеги Л. Стерн, А. Ель-Ансари та Д. Браун [6]. Мартін Кристофер та Хелен Пек у своїх роботах розкривають аспекти маркетингової логістики [3]. Своєю чергою, трансакційні аспекти функціонування економічної системи належать до наукового доробку Нобелівського лауреата Р. Коуза та висвітлено в праці «Природа фірми» [4].

Постановка завдання. Метою статті є ідентифікація мережі трансакцій, які опосередковують рух товарів від виробника до кінцевого споживача і зумовлюють маркетингову систему розподілу підприємства. Завданнями роботи визначено дослідження процесу взаємодії контрагентів в умовах

вітчизняного ринку та аналіз чинників, які впливають на ефективність системи дистрибуції.

Методологічною основою дослідження є загальні та спеціальні методи наукового пізнання процесів та явищ. Застосування системного підходу сприяло всебічному вивченню економічної природи трансакцій вітчизняних підприємств у процесі налагодження мережі дистрибуції. Використання структурно-функціонального методу, що передбачає розгляд будь-якого явища з аналізом функцій окремих елементів, дало змогу ідентифікувати ключові компоненти формування ефективної маркетингової системи розподілу. Застосування методики експертного оцінювання фахівцями вітчизняних підприємств рівня трансакційних витрат, пов'язаних із маркетинговою системою розподілу, зумовило емпіричну базу проведеного дослідження.

Виклад основного матеріалу дослідження. Маркетингова концепція управління господарською діяльністю підприємства наголошує на визначальній ролі ринкової координації, адаптером якої на підприємстві є маркетингові технології визначення цільового ринку, пропонування конкурентоспроможного товару, узгодження ціни й створення системи якісної комунікації та доступу споживача до продукції компанії. Концептуально діяльність фірми координує ринок, а відносини з ринком – завдання маркетингу. Тому функціонування фірми реалізується шляхом налагодження і здійснення ринкових трансакцій, витрати на які формуються в площині маркетингової діяльності [1, с. 55].

У зв'язку з розрізненістю процесів виробництва і споживання у часі та просторі підприємства формують багаторівневу систему дистрибуції, здатну оптимізувати товарні й матеріальні потоки та забезпечити ринок товарами та послугами. Функціонування маркетингової системи розподілу необхідне для щоденного поповнення товарами полиць магазинів і забезпечення їхньої конкурентоспроможності шляхом зменшення термінів постачання й витрат доведення продукції до кінцевого споживача. Всі ці заходи пов'язані із здійсненням низки трансакцій та оптимізацією трансакційних витрат, рівень яких і визначає актуальність господарючого суб'єкта в ринковому середовищі.

Напрями оптимізації маркетингової системи розподілу визначаються складною природою ринкових трансакцій контрагентів в умовах розвинутого конкурентного середовища. З одного боку, існує певна кількість господарюючих суб'єктів, метою яких є реалізація продукції з максимальним прибутком, з іншого – споживачі товарів та послуг, що характеризуються різноманітністю потреб та рівнем платоспроможності й намагаються знайти найбільш вигідний варіант задоволення власних потреб. Отже, узгодження потреб продавця і покупця з максимальною вигодою для обох контрагентів належить до завдань маркетингової політики розподілу підприємства.

Запорука успішного бізнесу – це задоволений споживач. В умовах активної конкурентної боротьби формування лояльного споживача не обмежується лише питаннями виробництва якісного продукту, а потребує чітких й актуальних рішень у сфері доведення споживчої вартості до покупця. Варіантів побудови маркетингової системи розподілу, відповідно до рівнів трансакцій, може бути три.

Підприємство організовує маркетингову систему розподілу власним коштом і налагоджує прямі трансакції безпосередньо зі споживачем – перший варіант. Це потребує витрат на організацію системи збуту, утримання складського господарства, торгових площ, транспортних засобів, оплату праці персоналу та налагодження гарантійного й післягарантійного обслуговування. Однак виробник отримує доступ до інформації про своїх споживачів й оперативно реагує на зміну споживчих уподобань. Такий варіант побудови системи розподілу актуальний у сфері обслуговування, під час роботи з великими клієнтами та в умовах B2B-ринку.

Другий варіант – це використання можливостей ринкових посередників, що дає змогу фізично зменшити кількість прямих трансакцій (трансакції лише з посередником), скоротити витрати на доведення товару до кінцевого споживача, територіально розширити межі системи розподілу й делегувати функції продажу та післяпродажного обслуговування посереднику.

Проте втрачається безпосередній зв'язок зі споживачем й виникає загроза комунікаційних перешкод, тому опосередковані трансакції доцільні в разі широкого асортименту товарів, що користуються попитом у територіально розрізних споживачів. Хоча більшість підприємств використовує третій варіант побудови маркетингової системи розподілу – поєднує прямі та опосередковані трансакції й використовує переваги обох методик (рис. 1).

Ринкові посередники виконують функції залежно від ступеня ексклюзивності права представляти виробника в певному бізнес-середовищі. Рівень делегування повноважень залежить від особливостей:

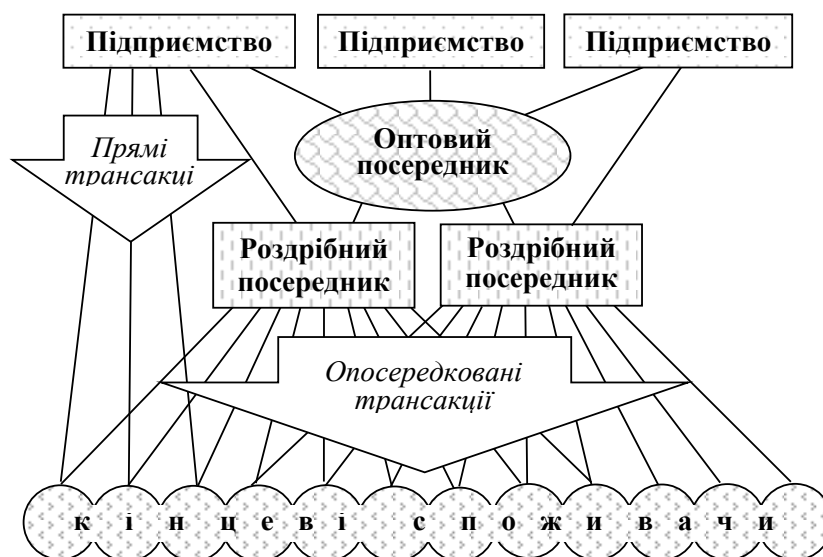


Рис. 1. Трансакції маркетингової системи розподілу

Джерело: власні дослідження

– продукту (вартість, здатність до зберігання та примноження споживчої вартості в процесі руху маркетинговими каналами);

– споживача (соціальний статус, статеві-кова структура цільового ринку, купівельна спроможність, територіальна приналежність, особливості споживання);

– посередника (фінансова спроможність, витрати на обслуговування маркетингового каналу, ціна реалізації, гудвіл контрагента, рівень комунікації зі споживачем тощо).

Таким чином, ефективність функціонування маркетингової системи розподілу залежить від рівня витрат, пов'язаних з обслуговуванням прямих та/або опосередкованих трансакцій в умовах конкретного ринку. Підприємство витрачає кошти на комплексне маркетингове дослідження чинників мікро- та макросередовища, організацію маркетингової комунікаційної політики і CRM та обслуговування маркетингових каналів розподілу продукції, інформацію про контрагентів, їх репутацію й організацію взаємодії з ними, забезпечення юридичними, логістичними, страховими, транспортними, сертифікаційними, метрологічними та іншими послугами тощо. Всі ці витрати належать до трансакційних, тобто витрати на обслуговування ринкової взаємодії

контрагентів з урахуванням чинників макросередовища.

Крім того, розподіл трансакційних витрат на видатки та втрати дає змогу вивчити природу їхнього впливу на ефективність господарювання. У країнах із розвинутою економікою основними складниками трансакційних витрат є інформаційні, консалтингові та юридичні витрати (видатки), які унеможливають утрати під час обміну правами власності. Натомість контрагенти в країнах із недосконалими суспільними інституціями, які опосередковують економічний обмін, зазнають суттєвих утрат [5].

Для аналізу витратного складника здійснення трансакцій у процесі функціонування маркетингової системи розподілу проведено соціологічне опитування відповідних фахівців підприємств Житомирської області із застосуванням методики експертного оцінювання. Для дослідження вибрано 21 підприємство різних сфер діяльності й організаційно-правового статусу. Респонденти визначали всі види трансакційних витрат (видатків) і втрат, які характерні для їхнього підприємства. Для зручності опитування трансакційні витрати поділено на *витрати* і *втрати*. Рейтинг трансакційних витрат маркетингової системи розподілу з відокремленням витрат і втрат представлено в табл. 1.

Таблиця 1

Рейтинг трансакційних витрат маркетингової системи розподілу

Категорія витрат	Зміст статті витрат	Респонденти, що визнали наявність витрат, %
Витрати	Витрати формування та обслуговування дистрибуційної мережі	95,2
	Інформаційні витрати пошуку контрагентів, оцінки їх репутації та організації взаємодії з ними	95,2
	Витрати забезпечення юридичними, логістичними, страховими, транспортними та ін. послугами	95,2
	Витрати на сертифікацію й формування необхідних партій для реалізації	95,2
	Витрати організації комплексного маркетингового дослідження чинників мікро- та макросередовища	61,9
	Витрати організації маркетингової комунікаційної політики та CRM	57,1
	Витрати моніторингу ринку праці й підбір та навчання персоналу для ринкової контракції	47,6
	Витрати моніторингу чинників макросередовища й заходів для адаптації до їх динаміки (зміна економічної, політичної, соціальної ситуації тощо)	23,8
Втрати	Втрати через нереалізовану продукцію або реалізовану зі збитками	90,5
	Втрати внаслідок зниження попиту та рівня купівельної спроможності	76,2
	Втрати, що виникають унаслідок законодавчих колізій	76,2
	Втрати через невиконання оформлених й неформлених домовленостей	66,7
	Втрати через низький рівень ділової та соціальної культури	66,7
	Втрати через відсутність зворотного зв'язку зі споживачами	61,9
	Втрати внаслідок недосконалості інформаційного поля	61,9
	Втрати внаслідок дії «людського чинника» в системі розподілу	57,1
	Втрати внаслідок опортуністичних дій контрагентів	42,9
	Втрати у вигляді штрафів і пені, що пов'язані із реалізацією продукції	38,1
	Втрати внаслідок використання застарілих бізнес-технологій	28,6
	Втрати через нижчий попит на нестандартизовану продукцію	19,0

Джерело: власні дослідження

Проведене дослідження доводить актуальність трансакційних витрат формування й функціонування маркетингової системи розподілу вітчизняних підприємств. Майже всі респонденти, більше 95%, визнали наявність витрат, пов'язаних з обслуговуванням дистрибуційної мережі, забезпеченням логістичними, транспортними, юридичними та консалтинговими послугами. Однак значно менший відсоток респондентів (61,9%) приділяє увагу комплексному маркетинговому дослідженню й акумуляції інформації про ринкове середовище. Лише половина респондентів витрачають кошти на комунікаційну політику й роботу з клієнтами (57%) та підбір кваліфікованого персоналу (48%). Проблематичним виявилось питання про адаптацію господарюючих суб'єктів до зміни чинників макросередовища – лише 23,8% мають змогу проводити відповідні заходи.

Водночас трансакційні витрати (видатки) і втрати комплементарні економічні явища. У разі некваліфікованого проведення трансакцій (недоцільна та/або нераціональна економія трансакційних видатків) підприємство зазнає втрат у вигляді нереалізованої та зіпсованої продукції (90,5%), зниження лояльності споживачів (76,2%), невиконання домовленостей контрагентами (66,7%) і т. д.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, ефективне функціонування маркетингової системи розподілу визначає конкурентний статус господарюючого суб'єкта шляхом оптимізації мережі трансакцій із максимальною вигодою для контрагентів. Вибір оптимального варіанту системи розподілу зумовлений особливостями продукту, характеристиками цільового ринку, потенціалом посередників і витратами проведення трансакцій у процесі надходження товару до кінцевого споживача. Дослідження трансакційних витрат суб'єктів господарювання дає змогу підтвердити обернений зв'язок між рівнем витрат на організацію та проведення контрактів і втратами внаслідок недосконалої організації ринкових трансакцій.

Ключові аспекти підвищення ефективності маркетингової системи розподілу зосереджено в трьох площинах:

1. *Логістичний* – зумовлює формування оптимальної системи руху матеріальних та інформаційних ресурсів для забезпечення фізичної доступності споживача до продукту в потрібній кількості в потрібний час.

2. *Маркетинговий* – спрямовує управлінські рішення підприємства на максимальне задоволення потреб споживачів та підвищення споживчої вартості товару в процесі товароруку.

3. *Економічний* – відображає рівень і структуру витрат на організацію та проведення прямих й опосередкованих трансакцій та визначає доцільність функціонування маркетингової системи розподілу в умовах конкретного ринку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Власенко О.П., Волкова І.М. Трансакційні витрати маркетингової діяльності підприємств агробізнесу. Східна Європа. 2018. № 1 (12). С. 53–58. URL: http://www.easterneurope-ebm.in.ua/journal/12_2018/12_2018.pdf.
2. Котлер Ф. Основы маркетинга; пер. с англ. М.: Ростинтер, 1996. 704 с.
3. Кристофер М., Пек Х. Маркетинговая логистика; пер. с англ. М.: Технологии, 2005. 200 с.
4. Coase R. The Problem of Social Cost. Journal of Law and Economics. 1960. Vol. 3. P. 1–44. Published by: The University of Chicago Press. URL: <http://www2.econ.iastate.edu/classes/tsc220/hallam/Coase.pdf>.
5. Gabre-Madhin E.Z. Transaction costs and market institutions: grain brokers in Ethiopia. International Food Policy Research Institute. URL: <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download;jsessionid=9069166B93B5EE846C08494F323DC7A6?doi=10.1.1.58.3832&rep=rep1&type=pdf>.
6. Management in Marketing Channels / Louis W. Stern, Adel I. El-Ansary, James R. Brown; III Title. Published by Prentice Hall. 514 p.

REFERENCES:

1. Vlasenko O.P., Volkova I.M. (2018) Transaktsiini vytraty marketynhovoї diialnosti pidpriemstv ahrobyznesu [The transaction costs of marketing activities of enterprises of agribusiness] Skhidna Evropa (electronic journal) vol. 1(12), pp. 53-58. Available at: http://www.easterneurope-ebm.in.ua/journal/12_2018/12_2018.pdf (accessed 12 August 2018).
2. Kotler F. (2010) Osnovy marketynha. [Basics of Marketing] / Moscow: ROSTINTER. (in Russian)
3. Krystofer M. Kh. Pek (2005) Marketynhovaia lohystyka / [Marketing Logistics] / Moscow: Tekhnolohyy. (in Russian)
4. Coase R. The Problem of Social Cost / R. Coase // Journal of Law and Economics, Vol. 3 (Oct., 1960), pp. 1–44. Published by: The University of Chicago Press Available at: <http://www2.econ.iastate.edu/classes/tsc220/hallam/Coase.pdf>. (accessed 14 August 2018)
5. Gabre-Madhin E.Z. Transaction costs and market institutions: grain brokers in Ethiopia / E.Z. Gabre-Madhin. International Food Policy Research Institute. Available at: <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download;jsessionid=9069166B93B5EE846C08494F323DC7A6?doi=10.1.1.58.3832&rep=rep1&type=pdf>. (accessed 15 August 2018)
6. Management in Marketing Channels: [Louis W. Stern, Adel I. El-Ansary, James R. Brown]. – III Title. – Published by Prentice Hall. – 514 p.

MARKETING SYSTEM OF DISTRIBUTION: TRANSACTION ASPECT

The processes of production and consumption are usually disparate in time and space, so companies form a multi-level distribution system that can optimize commodity and material flows and provide the market with goods and services. The functioning of the marketing distribution system is necessary for the daily replenishment of the goods of the shelves of stores and ensuring their competitiveness by reducing the time of delivery and the costs of bringing the product to the end user.

The effectiveness of the distribution system's marketing system depends on the level of costs associated with servicing direct and/or indirect transactions in a specific market. The company spends funds for a comprehensive marketing research of micro and macro environmental factors, an organization of marketing communication policy and CRM, maintenance of marketing channels for product distribution, accumulation of information on counterparties and organization of interaction with them, provision with legal, logistics, insurance, transport, and other services etc. All these costs relate to transaction costs, that is, expenses for servicing market interaction of counterparties taking into account the factors of the macro environment.

The conducted research proves the actuality of the transaction costs of the formation and functioning of the marketing system of distribution of domestic enterprises. Almost all respondents, more than 95%, recognized the existence of costs associated with servicing the distribution network, and the consumption of logistics, transportations, legal, and consulting services. However, a significantly smaller percentage of respondents – 61.9 – pay attention to integrated marketing research and the accumulation of information on the market environment. Only half of the respondents spend money on communication policy and work with clients (57%), selection of qualified personnel (48%). The issue of adaptation of economic entities to changing macroeconomic factors turned out to be problematic – only 23.8% have the opportunity to carry out relevant activities.

At the same time, transaction costs (inputs) and losses are complementary economic phenomena. In the case of unskilled transactions (inappropriate and/or inefficient savings in transaction inputs), the enterprise suffers losses in the form of unrealized and spoiled products (90.5%), lower consumer loyalty (76.2%), non-fulfilment of contractual agreements (66.7%) etc.

Thus, the effective functioning of the marketing distribution system determines the competitive status of the business entity by optimizing the transaction network with the maximum benefit for counterparties. The choice of the optimal variant of the distribution system is determined by the characteristics of the product, the characteristics of the target market, the potential of intermediaries, and the costs of conducting transactions in the course of goods movement to the final consumer. The study of transaction costs of economic entities allows us to confirm the feedback between the level of costs for organizing contracting and losses due to the imperfect organization of market transactions.

УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСАМИ НАРОЩУВАННЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ МАШИНОБУДІВНОГО АВІАПІДПРИЄМСТВА

MANAGEMENT OF PROCESSES OF INCREASING PROFITABILITY OF MACHINE-BUILDING AIRCRAFT ENTERPRISES

У статті розкрито економічну сутність рентабельності, завдання та показники її аналізу. На прикладі дослідження динаміки і структури фінансово-господарської діяльності Публічного акціонерного товариства «Мотор Січ» здійснено аналіз показників рентабельності. Обґрунтовано шляхи оптимізації резервів росту рентабельності авіапідприємства, що розкрито на прикладі машинобудівного авіапідприємства. Вдосконалено схему управління рентабельністю підприємства шляхом запровадження інструментів оптимізації напрямів нарощування рентабельності відповідно не лише до цілей розвитку та наявних стратегій, а й відповідно до функцій управління, що дасть змогу розподілити пріоритетність реалізації напрямів та витрат на їх здійснення у часовому аспекті. Описаний функціональний підхід до управління рентабельністю авіапідприємства дає змогу впливати на процес реалізації стратегій і заходів з її нарощування та прогнозування, мінімізувати негативні впливи.

Ключові слова: авіапідприємство, рентабельність, аналіз рентабельності, пошук резервів, ефективність, функціональний підхід.

В статье раскрыта экономическая сущность рентабельности, задачи и показатели ее анализа. На примере исследования динамики и структуры финансово-хозяйственной деятельности Открытого акционерного общества «Мотор Сич» осуществлен анализ показателей рентабельности. Обоснованы пути оптимизации резервов роста рентабельности авиапредприятия, что раскрыто на примере машиностроительного авиапредприятия. Усовершенствована схема управления рентабельностью предприятия путем внедрения инструментов оптимизации направлений

наращивания рентабельности в соответствии не только с целями развития и существующих стратегий, но и в соответствии с функциями управления, что позволит распределить приоритетность реализации направлений и затрат на их осуществление во временном аспекте. Описанный функциональный подход к управлению рентабельностью авиапредприятия позволяет влиять на процесс реализации стратегий и мер по ее наращиванию и прогнозированию, минимизировать негативные воздействия.

Ключевые слова: авиапредприятие, рентабельность, анализ рентабельности, поиск резервов, эффективность, функциональный подход.

The article describes the economic essence of profitability, tasks and indicators of its analysis. Analysis of profitability indicators is carried out based on an example of the study of the dynamics and structure of financial and economic activity of the Public Joint Stock Company "Motor Sich". The ways of optimization of reserves of growth of profitability of the aircraft enterprise are substantiated, which is revealed on the example of machine-building aircraft enterprise. The scheme of management of the enterprise profitability by means of introduction of tools for optimizing directions of profitability increase according not only to development purposes and existing strategies but also to management functions is improved, which will allow allocating the priority of realization of directions and expenses for their implementation and time aspect. The described functional approach to managing the profitability of the aircraft enterprise allows influencing the process of implementing strategies and measures to increase it and forecast and minimizing negative impacts.

Key words: aircraft enterprise, profitability, profitability analysis, search for reserves, efficiency, functional approach.

УДК 656.07:65.011.4

Вовк О.М.

к.е.н., доцент, доцент кафедри економіки повітряного транспорту Національний авіаційний університет, м. Київ

Кириченко А.І.

магістрант Національний авіаційний університет, м. Київ

Постановка проблеми. У сучасних економічних умовах діяльність кожного господарюючого суб'єкта є предметом уваги широкого кола учасників ринкових відносин, зацікавлених у нарощуванні результатів його функціонування. Щоб забезпечувати конкурентний статус авіапідприємства у сучасних ринкових умовах, необхідно передусім уміти реально оцінювати фінансовий стан як свого підприємства, так і діючих потенційних конкурентів. Найважливіше завдання визначення фінансового стану авіапідприємства машинобудівної сфери полягає у своєчасному й якісному аналізі результативності фінансово-господарської діяльності.

Підприємствам різних форм власності доводиться самостійно шукати шляхи найбільш ефективного використання власних коштів, підвищення прибутку від господарської діяльності, поступово здобувати досвід роботи в динамічних умовах

зміни ринкових відносин, орієнтуватися в умовах ризику і невизначеності, приймати обґрунтовані економічними розрахунками управлінські рішення, мати теоретичну й методологічну базу для дослідження показників, що характеризують ефективність господарського процесу. Це зумовлює потребу в раціональному й економічному обґрунтуванні підходу до планування і прогнозування діяльності підприємства, визначення стратегії інвестиційної, фінансової і виробничої політики, аналізу й оцінки отриманих результатів. Саме від вибору ефективних шляхів підвищення рівня рентабельності підприємства залежить досягнення максимально можливого позитивного фінансового результату, а отже, і нарощування резервів розвитку кожного окремого підприємства та країни у цілому. У вітчизняній економічній літературі ці проблеми потребують постійної уваги та наукових роз-

робок, а зарубіжний досвід – адаптації до сучасної практики господарювання підприємств України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Значний внесок у розроблення теоретико-методологічних основ визначення сутності значення рентабельності та шляхів її підвищення зробили такі дослідники, як О.В. Ареф'єва [1], В.В. Баліцька [2], О.М. Бандурка [3], Н.М. Кравчук [4], А.М. Поддєрьогін [5], С.С. Свиридова [6], І.П. Склярчук [7], Н.М. Цал-Цалкова [8], М.П. Бець [9], О.А. Зінченко [10] та ін. Однак швидкозмінні умови господарювання підприємств потребують пошуку нових підходів до розвитку теорії управління рентабельністю та шляхів підвищення ефективності діяльності авіапідприємств.

Постановка завдання. Мета статті полягає в обґрунтуванні напрямів оптимізації резервів нарощування рентабельності підприємства із застосуванням функціонального підходу до управління.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Прибуток є важливою і головною рушійною силою, мотиватором інтенсивного типу нарощування діяльності підприємств в умовах ринкової економіки, певним гарантом результативності розвитку соціально-економічної системи. Вважається, що прибуток є узагальнюючим показником діяльності підприємства, але він недостатньо точно відображає ефективність підприємницької діяльності. Найбільш точну оцінку функціонування підприємства дає рентабельність.

Рентабельність – це відносний показник, тобто рівень прибутковості, що відображає рівень економічної ефективності та показує переважання ефектів над витратами. Рентабельність – це співвідношення прибутку з понесеними витратами [9, с. 40]. Завданнями аналізу рентабельності підприємства є:

- оцінка виконання визначених параметрів (плану, прогнозу тощо);
- вивчення динаміки показників;
- визначення чинників зміни їх рівня;
- пошук резервів зростання рентабельності;
- розроблення заходів для використання виявлених резервів [10, с. 85].

Показники рентабельності характеризують ефективність роботи підприємства у цілому, дохідність різних напрямів діяльності, окупність витрат. Вони більш повно, ніж прибуток, характеризують кінцеві результати господарювання, адже їх величина показує співвідношення ефекту з наявними або використаними ресурсами. Показники рентабельності є важливими характеристиками факторного середовища формування прибутку підприємства. Із цієї причини вони є обов'язковими елементами порівняльного аналізу та оцінки фінансового стану підприємства.

Під час розрахунку рентабельності можуть бути використані різні показники прибутку. Це дає змогу

виявити не тільки загальну економічну ефективність роботи авіапідприємств машинобудівного сектору промисловості, а й оцінити інші боки його діяльності. Залежно від того, з чим порівнюється показник прибутку, виділяють такі групи показників рентабельності:

- показники, що базуються на витратному підході, тобто є співвідношенням прибутку з витратами, що забезпечили його отримання, до яких можемо віднести різні види собівартості продукції/послуг, поетапні витрати відповідно до виробничого циклу або повну суму витрат по підприємству;
- показники, що характеризують прибутковість продажів виготовленої продукції або наданих авіаційно-ремонтних послуг;
- показники, що базуються на ресурсному підході, що визначаються відношенням прибутку до відповідних ресурсів, задіяних у виробничому процесі, або за вартістю й структурою капіталу авіапідприємства.

Для практичного застосування теоретичних аспектів аналізу рентабельності підприємства та пошуку шляхів оптимізації резервів росту рентабельності здійснимо такий аналіз на прикладі одного з провідних підприємств машинобудівної галузі України – ПАТ «Мотор Січ». Це одне з найбільших у світі та єдине в Україні підприємство, яке спеціалізується на розробленні, виробництві, супроводі в експлуатацію та ремонті газотурбінних двигунів для військової та цивільної авіації. Резерви зростання прибутковості Публічного акціонерного товариства «Мотор Січ» були узагальнені за матеріалами фінансової звітності за 2015–2017 рр. [11]. Отримані дані свідчать про підвищення ефективності господарської діяльності порівняно з минулими роками, що передусім говорить про зростання обсягів прибутку на підприємстві (табл. 1).

Для подальшого нарощування прибутковості підприємства авторами узагальнено шляхи оптимізації резервів росту рентабельності Публічного акціонерного товариства «Мотор Січ» (рис. 1). Отже, сьогодні основними шляхами оптимізації резервів росту рентабельності ПАТ «Мотор Січ» є:

- збереження традиційних ринків збуту та пошук нових ринків для заняття нової ринкової ніші та заміни російського ринку. Для цього ПАТ «Мотор Січ» повинне проводити систематичну роботу з підвищення якості та характеристик продукції, що випускається, розробляти нові конкурентоспроможні двигуни, налагоджувати мережу сервісного обслуговування, наближену до тих регіонів, де експлуатується техніка підприємства;
- розширення систем додаткових торгових послуг, пов'язаних із реалізацією товарів. Для цього необхідно забезпечити на високому рівні підтримку техніки в гарантійний та післягарантійний періоди експлуатації. Застосування схеми сервісного обслуговування дасть змогу підвищити рівень сервісу ПАТ «Мотор Січ» і з високою якістю

Таблиця 1

Динаміка показників рентабельності ПАТ «Мотор Січ» за 2015–2017 рр.

Показник	2015 р.	2016 р.	2017 р.	Абсолютне відхилення	
				2016 р./ 2015 р.	2017 р./ 2016 р.
Витратні показники					
Рентабельність (збитковість) виробничих витрат,%	181,84	150,07	126,53	-31,77	-23,54
Коефіцієнт окупності виробничих витрат	2,82	2,50	2,27	-0,32	-0,23
Рентабельність (збитковість) операційних витрат,%	32,06	20,34	31,12	-11,72	10,78
Коефіцієнт окупності операційних витрат	1,32	1,20	1,31	-0,12	0,11
Чиста рентабельність (збитковість) витрат господарської діяльності,%	17,88	11,26	16,55	-6,62	5,29
Коефіцієнт окупності адміністративних витрат	13,87	10,13	12,16	-3,74	2,03
Коефіцієнт окупності витрат на збут	17,20	13,53	16,89	-3,67	3,36
Дохідні показники					
Рентабельність (збитковість) реалізації,%	64,52	60,01	55,86	-4,51	-4,15
Рентабельність (збитковість) доходу від операційної діяльності,%	24,28	16,90	23,73	-7,38	6,83
Ресурсні показники					
Загальна рентабельність (збитковість) сукупного капіталу,%	24,60	11,66	15,40	-12,94	3,74
Чиста рентабельність (збитковість) сукупного капіталу,%	18,21	8,56	11,42	-9,65	2,86
Коефіцієнт окупності сукупного капіталу	0,74	0,46	0,56	-0,28	0,10
Період окупності сукупного капіталу, р.	5	12	9	6,19	-2,92
Загальна рентабельність (збитковість) власного капіталу,%	36,75	17,54	23,50	-20,78	5,96
Чиста рентабельність (збитковість) власного капіталу,%	27,20	12,89	17,42	-14,84	4,53
Коефіцієнт окупності власного капіталу	1,11	0,69	0,85	-0,42	0,16
Період окупності власного капіталу, років	3,68	7,76	5,74	4,08	-2,02
Загальна рентабельність (збитковість) основних засобів і запасів,%	31,90	14,86	20,41	-17,04	5,55
Чиста рентабельність (збитковість) основних засобів і запасів,%	23,61	10,92	15,13	-12,69	4,21

Джерело: узагальнено авторами на основі [11]

ремонтувати авіаційні двигуни не лише на базі підприємства, а й у будь-яких умовах їх експлуатації;

– підвищення іміджу підприємства на світових ринках, нові схеми збуту продукції, співпраця із замовниками. Так, участь у найкрупніших світових виставках дасть змогу закріпити міжнародний престиж ПАТ «Мотор Січ» та репутацію надійного партнера. Цей захід, незважаючи на певну витратність, є життєво необхідним для ПАТ «Мотор Січ» і дає можливість виставляти та знайомити світ зі своїми найбільш перспективними розробками;

– диверсифікація та елімінація продукції. Особливий пріоритет у діяльності ПАТ «Мотор Січ» має належати створенню нових виробів авіаційної техніки, продукції загальнотехнічного споживання та підготовки їх серійного виробництва. Також на підприємстві необхідно регулярно здійснювати аналіз обсягу продажів, досліджувати місце продукту на ринку, його оборот на підприємстві, а також його рентабельність, щоб вчасно вивести з ринку товар, що втратив свою конкурентоспроможність;

– застосування ресурсозберігаючої технології, що забезпечує економію матеріалів та енергії. Тобто на ПАТ «Мотор Січ» необхідно здійснювати контроль над витратами електричної енергії на освітлення та впроваджувати економні освітлювальні системи, здійснювати ремонт теплоізоляції із застосуванням сучасних теплоізоляційних матеріалів, а також здійснити заміну металевих труб на пластмасові у системах водо-, тепло- та газо-забезпечення;

– зниження матеріальних витрат на одиницю продукції. Зниження поточних витрат відбувається в результаті вдосконалення обслуговування основного виробництва: поліпшення інструментального господарства, вдосконалення організації контролю над якістю робіт і продукції. Зменшення витрат живої праці може відбутися за зменшення кількості працівників, що не виконують норм виробітку, скорочення втрат робочого часу. Вдосконалення матеріально-технічного постачання і використання матеріальних ресурсів позначається на

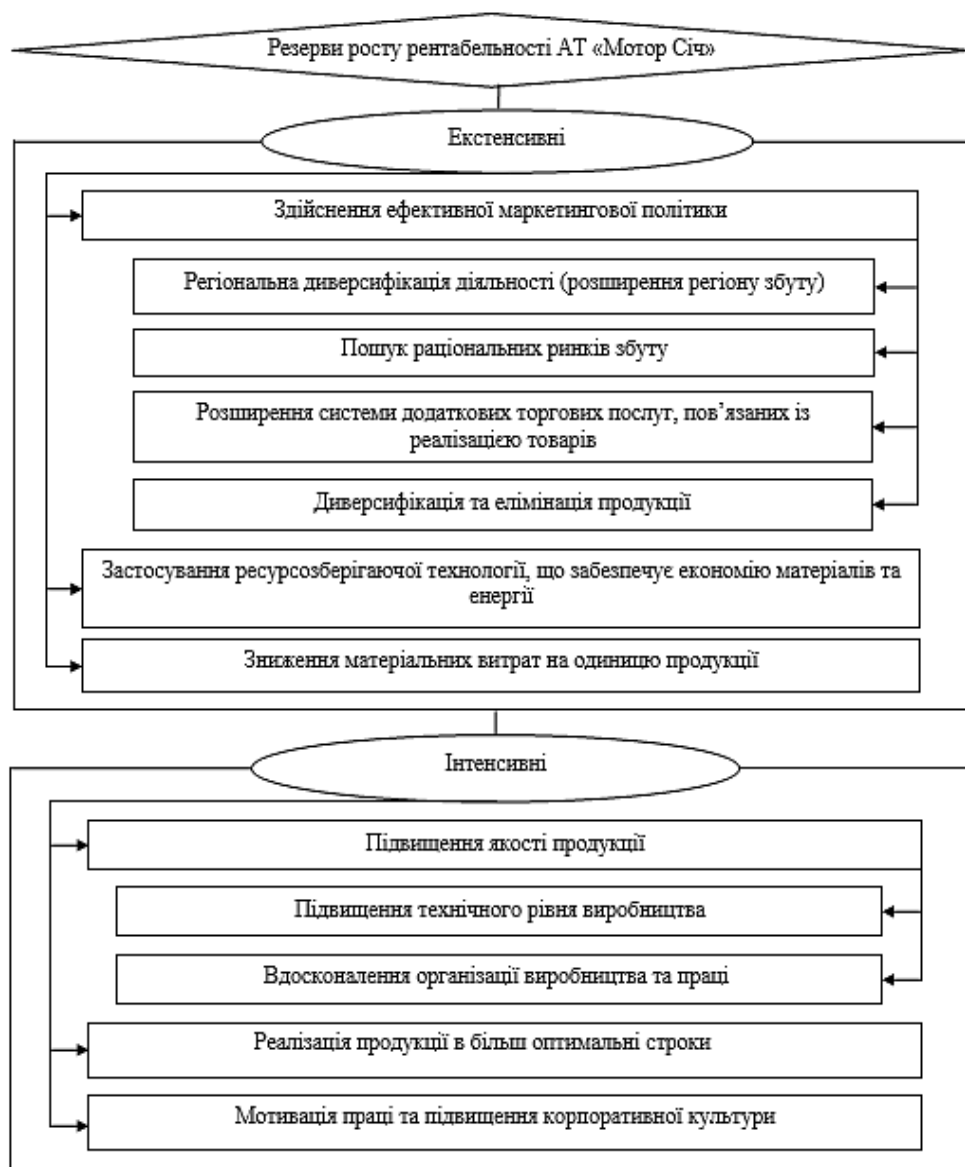


Рис. 1. Опис резервів росту рентабельності ПАТ «Мотор Січ»

Джерело: узагальнено авторами на основі [2; 6; 9; 10]

зменшенні норм витрат матеріалів і сировини, а також зниженні їхньої собівартості за рахунок зменшення заготовчо-складських витрат;

- підвищення технічного рівня виробництва. Підприємство повинне постійно бути зорієнтоване на використання високих технологій, що є визначальним в авіаційній галузі. Для підтримки лідерства необхідні постійне оновлення виробництва, модернізація устаткування, пошук та реалізація нових технічних ідей, впровадження нових технологічних процесів, наскрізних комп'ютерних технологій на всіх етапах життєвого циклу виробів. А це, своєю чергою, дасть підприємству можливість значно поліпшити якість готових виробів, знизити трудомісткість робіт, збільшити продуктивність, а також підвищити точність обробки деталей та вузлів;

- вдосконалення організації виробництва та праці, що може відбутися в результаті зменшення кількості

робітників, які не виконують норми, спрощення структури управління, механізації облікових та обчислювальних робіт, змін робочого етапу, змін в організації виробництва, розвитку спеціалізації виробництва;

- мотивація праці та підвищення корпоративної культури. Дії з мотивації праці на ПАТ «Мотор Січ» повинні постійно впливати на чинники результативної роботи трудового колективу. Підприємство повинне приділяти особливу увагу, щодо створення механізму професійного росту всіх працівників, залучення персоналу до розроблення та вдосконалення програм стимулювання, збагачення змісту роботи та розширення її меж та посилення зв'язку заробітної плати з результатами праці.

Для реалізації запропонованих шляхів нарощування резервів підвищення рентабельності ПАТ «Мотор Січ» пропонуємо вдосконалити схему управління рентабельністю підприємства шляхом

упровадження інструментів оптимізації напрямів нарощування рентабельності відповідно не лише до цілей розвитку та наявних стратегій, а й відповідно до функцій управління, що дасть змогу розподілити пріоритетність реалізації напрямів та витрат на їх здійснення у часовому аспекті (рис. 2).

Прогнозування виступає як джерело необхідної інформації для розроблення стратегії розвитку, цілей підприємства й як метод визначення перспективних сценаріїв та кількісних характеристик під час розроблення й обґрунтування стратегічного плану розвитку. Прогнозування в системі управління рентабельністю авіаційних підприємств включає у себе такі елементи: прогноз цін на використовувані ресурси, прогноз кон'юнктури ринку авіаційних робіт й послуг, прогноз попиту на послуги, прогноз змін у складі зовнішніх чинників і характеру їхнього впливу на діяльність.

Планування розглядається як процес розроблення системи заходів щодо забезпечення формування прибутку в необхідному обсязі й ефективного його використання відповідно до завдань розвитку в майбутньому. До нього належать: стра-

тегічне планування формування рентабельності – розроблення політики формування рентабельності; поточне планування, формування, використання рентабельності – розроблення поточних фінансових планів за всіма основними аспектами формування рентабельності; оперативне планування, формування й використання рентабельності.

У межах функції планування також необхідно виділити координацію та мотивацію як інструменти розроблення планів та чинники впливу на їхню результативність.

Реалізація плану передбачає виконання таких завдань, як:

- загальне зростання групи активів, які приносять процентний дохід, і зростання власного капіталу, передусім правильне проведення зваженої маркетингової політики, наслідком цього стане підвищення числа споживачів. Іншими словами, підприємство повинне нарощувати так звані «виробничі» активи, які приносять найбільші доходи, і скорочувати до можливого мінімуму «невиробничі»;
- забезпечення зростання непроцентних доходів, а саме приділення більшої уваги доходам від

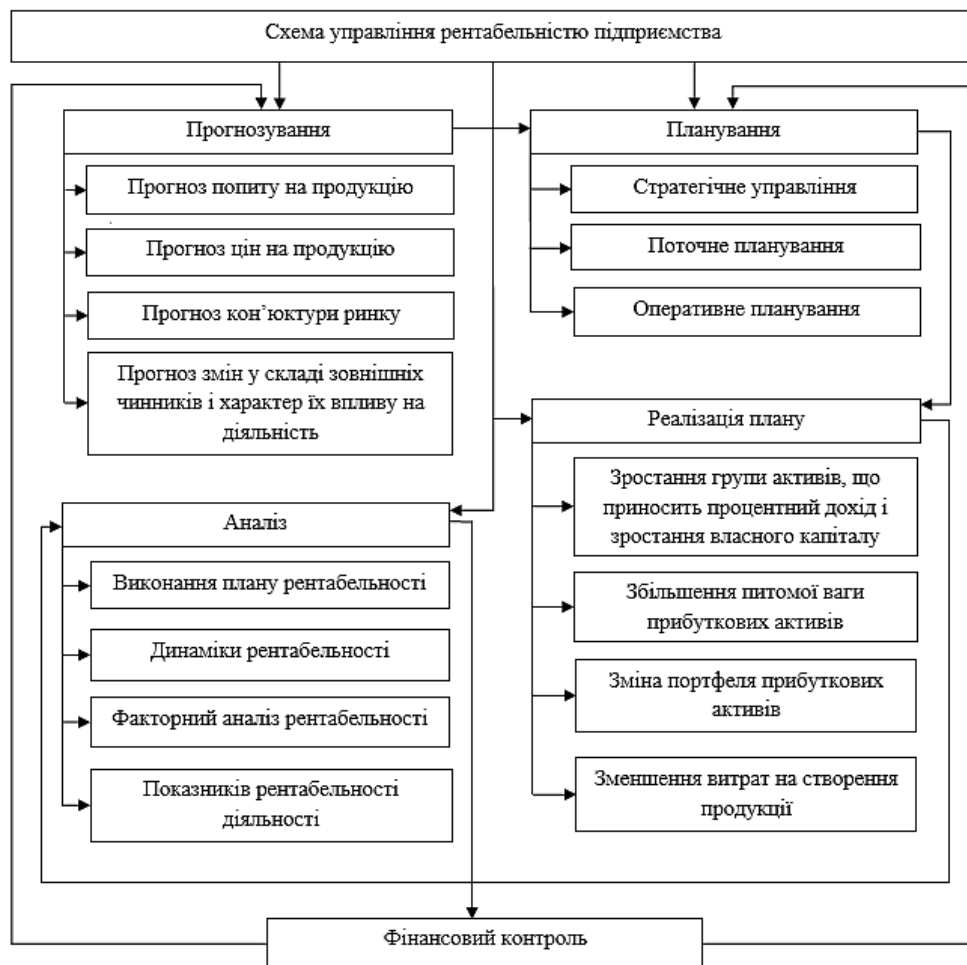


Рис. 2. Схема взаємозв'язків між управлінськими функціями в процесі нарощування рентабельності авіапідприємства

Джерело: розроблено авторами

надання додаткових і супутніх послуг, оптимізація пасивів, зменшення у загальних рисах адміністративних витрат;

– гнучкість цін на пропоновані послуги.

Метою аналізу є збільшення абсолютної величини прибутку і підвищення рентабельності на основі ефективного управління доходами і витратами. Відповідно до мети, визначають такі основні завдання аналізу прибутку і рентабельності: оцінка виконання плану; оцінка динаміки рентабельності у цілому, за складом і структурою; факторний аналіз рентабельності; визначення тенденцій динаміки рентабельності за тривалий період; аналіз показників рентабельності основної та додаткової діяльності.

Фінансовий контроль має забезпечити правильну оцінку реальної ситуації і тим самим створити передумови для внесення коректив до запланованих показників розвитку як окремих підприємств, так і підприємства у цілому.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, резерви підвищення ефективності функціонування підприємства – це можливості досягнення більш ефективної його діяльності в результаті забезпечення належної дії чинників, що дають змогу раціональніше використовувати наявні ресурси та його потенціал.

Описані функції управління рентабельністю авіапідприємства дають змогу впливати на процес реалізації стратегій і заходів з її нарощування та мінімізувати негативні впливи та очікувані прогнози. Тому структуризація шляхів нарощування рентабельності авіапідприємства із застосуванням функціонального підходу потребує більш ґрунтового опису та конкретизації

Подальші дослідження можуть бути спрямовані на розроблення заходів зменшення негативного впливу чинників на рентабельність підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ареф'єва О.В. Чинники впливу на зміну вартості підприємства. Актуальні напрями забезпечення ефективності економіки країни: зб. матеріалів Міжнар. наук.-пр. конф. (Запоріжжя, 8–9 квітня 2016 р.). Запоріжжя: ГО «СІЕУ», 2016. Ч. II. С. 63–64.
2. Баліцька В.В. Рентабельність діяльності суб'єктів господарювання України: оцінювання істинних результатів. Актуальні проблеми економіки. 2012. № 11. С. 120–130.
3. Кравчук Н.М., Вовк О.М. Теоретико-методичні основи управління прибутковістю транспортних підприємств. Глобальні та національні проблеми економіки. 2017. № 17. URL: www.global-national.in.ua.
4. Фінансова діяльність підприємства: підруч. для студ. вищ. навч. закл. / О.М. Бандурка, М.Я. Коробов, П.І. Орлов, К.Я. Петрова; 2-е вид., перероб. і доп. К.: Либідь, 2003. 384 с.
5. Фінансовий менеджмент: підручник / А.М. Поддєрьогін, М.Д. Білик, Л.Д. Буряк та ін.; кер. кол. авт. і наук. ред. А.М. Поддєрьогін. К.: КНЕУ, 2005. 535 с.
6. Свиридова С.С., Пожар О.О. Оцінка факторів впливу на рентабельність підприємства. Молодий вчений. 2014. № 11 (14).
7. Склярчук І.П. Аналіз прибутку та рентабельності діяльності підприємства. Формування ринкових відносин в Україні. 2013. № 2(141). С. 174–180.
8. Цал-Цалко Ю. Фінансова звітність підприємства та її аналіз: навч. посіб.; 2-е вид., перероб. і доп. К.: ЦУЛ, 2002. 360 с.
9. Бець М.П. Планування рентабельності виробництва. Економіка України. 2014. № 2. С. 40–46.
10. Зінченко О.А. Визначення показників рентабельності на основі величини якості прибутку. Вісник економіки транспорту і промисловості. 2012. № 28. С. 150–155.
11. Офіційний сайт Публічного акціонерного товариства «Мотор Січ». URL: <http://www.motorsich.com>.

REFERENCES:

1. Arefieva O. (2016), "Factors influencing the change in the value of the enterprise", Aktual'ni napryamy zabezpechennya efektyvnosti ekonomiky krayiny [Topical directions of ensuring the efficiency of the country's economy] Aktual'ni napryamy zabezpechennya efektyvnosti ekonomiky krayiny [Topical directions of ensuring the efficiency of the country's economy], Zaporozhye, Ukraine, 2016, pp. 63-64.
2. Balitskaya V., (2012), "Profitability of business entities in Ukraine: evaluation of true results", Actual problems of the economy, vol. 11, pp. 120-130.
3. Kravchuk N., Vovk O., (2017), "Theoretical and methodological foundation of the management of profitability of transport enterprises", Global and National Problems of Economy, vol. 17, available at: <http://global-national.in.ua/issue-17-2017/26-vipusk-16-kviten-2017-r-2/3111-vovko-m-kravchuk-n-m-teoretiko-metodichni-osnovi-upravlinnya-pributkovisty-transportnikh-pidpriemstv>, (Accessed 31 August 2018).
4. Bandurka O. (2003), Finansova diyal'nist' pidpriyemstva [Financial activity of the enterprise], Lybid, Kyiv, Ukraine.
5. Poddorogin A. (2005), Finansovyy menedzhment [Financial management], Kyiv National Economic University, Kyiv, Ukraine.
6. Sviridova S., Pozhar O., (2014) "Assessment of the factors affecting the profitability of the enterprise", Young scientist, vol. 11, no. 14.
7. Sklyaruk I. (2013), "Analysis of the profit and profitability of the enterprise", Formuvannya rynkovykh vidnosyn v Ukraini, vol. 2, no. 141 pp. 174-180.
8. Tsal-Tsalko Yu. (2002), Finansova zvitnist' pidpriyemstva ta yiyi analiz [Financial reporting of the enterprise and its analysis], Center for Educational Literature, Kyiv, Ukraine.
9. Butcher M.6 (2014), "Planning profitability of production", Economy of Ukraine, vol. 2, pp. 40-46.
10. Zinchenko O. (2012), "Determination of profitability indicators based on the quality of profit", The bulletin of transport and industry economics, vol. 28, pp. 150-155.
11. Motor sich, (2017), "Financial reporting" available at: <http://www.motorsich.com/eng/investors/othetnost/bux/> (Accessed 25 August 2018).

Vovk O.M.

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Air Transport Economics
National Aviation University, Kyiv

Kyrychenko A.I.

Graduate Student
National Aviation University, Kyiv

MANAGEMENT OF PROCESSES OF INCREASING PROFITABILITY OF MACHINE-BUILDING AIRCRAFT ENTERPRISES

In modern economic conditions, the activities of each economic entity are the subject of attention of a wide range of market participants who are interested in building up the results of its functioning. In order to ensure the competitive status of the aircraft enterprise in the current market conditions, it is necessary, first of all, to be able to really assess the financial situation of both the enterprise and its existing potential competitors, which in the business practice is a timely and qualitative analysis of the profitability of economic activity.

Profit is an important and major driving force, an incentive of an intensive type of enterprise expansion in a market economy, a definite guarantor of the effectiveness of the development of the socio-economic system. It is believed that profit is a general indicator of an enterprise's activity but it does not accurately reflect the efficiency of business activity. Profitability provides the most accurate assessment of an enterprise's operation. Indicators of profitability characterize the efficiency of an enterprise as a whole, the profitability of different activities, recoupment of expenses. Depending on what the profit indicator is compared to, the following groups of profitability indicators are distinguished: indicators based on cost approach; indicators characterizing profitability; indicators based on resource approach.

To further increase the profitability of the enterprise, the authors generalized ways of optimizing the reserves of profitability growth of the Public Joint Stock Company "Motor Sich", which include the preservation of traditional markets and the search for new markets; expansion of additional trade services systems; diversification and elimination of products; application of resource-saving technologies; reduction of material costs per unit of production; increase of technical level of production; improvement of the organization of production and labour; motivation of work and enhancement of corporate culture.

Reserves for increasing the efficiency of an enterprise's operation are the ability to achieve its more efficient operation as a result of ensuring the proper functioning of factors that allow the more rational use of available resources and their potential. The described functions of management of profitability of the aircraft enterprise allow influencing the process of implementation of strategies and measures to its development and minimizing negative impacts and expected forecasts. Therefore, the structuring of ways to increase the profitability of the aircraft enterprise with the use of a functional approach requires a more thorough description and concretization.

СПЕЦИФІКА ОЦІНЮВАННЯ ЯКОСТІ ПРОФІЛЬНИХ ПОСЛУГ
ЗАКЛАДІВ ВИЩОЇ ОСВІТИSPECIFICITY FOR ASSESSING THE QUALITY OF PROFESSIONAL SERVICES
OF HIGHER EDUCATION INSTITUTIONS

У статті розглянуто процеси сутнісної трансформації поняття «якість». Ідентифіковано зміст поняття «якість освітньої послуги». Розглянуто підходи до оцінювання якості освітніх послуг закладу вищої освіти. Сформовані підходи до оцінювання якості освітніх послуг стейкхолдерами закладу вищої освіти. Встановлено вплив зовнішніх комунікацій закладу вищої освіти на процес формування якості його освітніх послуг.

Ключові слова: якість, заклад вищої освіти, освітня послуга, стейкхолдер, якість освітньої послуги, комунікації закладу вищої освіти.

В статье рассмотрены процессы сущностной трансформации понятия «качество». Идентифицировано содержание понятия «качество образовательной услуги». Рассмотрены подходы к оценке качества образовательных услуг учреждения высшего образования. Сформированы подходы к оценке качества образовательных услуг стейкхолдерами учреждения высшего образования. Установлено влияние внешних ком-

муникаций учреждения высшего образования на процесс формирования качества его образовательных услуг.

Ключевые слова: качество, учреждение высшего образования, образовательная услуга, стейкхолдеры, качество образовательной услуги, коммуникации учреждения высшего образования.

The article deals with the processes of the essential transformation of the concept of "quality". The content of the concept "quality of educational service" is identified. Approaches to the assessment of the quality of educational services of the institution of higher education are considered. The developed approaches to the assessment of the quality of educational services by stakeholders are higher education institutions. The influence of external communications of the institution of higher education on the process of forming the quality of its educational services is established.

Key words: quality, institution of higher education, educational service, stakeholder, quality of educational service, communication of institution of higher education.

УДК 378.14

Дейнега І.О.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри менеджменту
Рівненський державний гуманітарний
університет

Постановка проблеми. Ринкова економіка, реалізація основних концепцій якої проходить в останні десятиріччя на Україні, збагатила життя суб'єктів підприємництва не тільки новими явищами, а й зміненою економічною природою наявних. Нового змісту набуло й таке загальновідоме поняття, як «якість». Показники якості на рівні із ціною використовуються для оцінювання такого іншого важливого ринкового атрибуту товарів і послуг, як конкурентоспроможність (конкурентоздатність), що теж є новим для вітчизняної економіки та використання якого стало доречним лише в ринкових умовах. Ці терміни є важливими індикаторами успішності будь-яких об'єктів, що проходять перевірку ринком на життєздатність. Таке оцінювання стає все більш характерним і для сфери освітніх послуг, особливо її вищої ланки, що зумовлено задекларованим на законодавчому рівні поступовим відстороненням держави від економічного та організаційного втручання у діяльність закладів вищої освіти (ЗВО). Саме тому на часі є дослідження питань, пов'язаних з якістю освітніх послуг.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивчення питань управління якістю освітніх послуг є досить актуальним. Такими дослідженнями, зокрема, займалися вітчизняні науковці: А. Черкасов, О. Родіонов, Д. Поліщук [1], Л. Сподін [2], Г. Плисенко [3], П. Сікорський [4], Д. Лико, О. Войтович [5], С. Ковальчук, С. Вільчинська [6] та ін. У процесі вивчення таких питань розкрито

сутнісні характеристики поняття «якість освітніх послуг» та підходи до її оцінювання. Не применшуючи значення наявних наукових розробок у сфері досліджень якості освітніх послуг вищої освіти, все ж варто відзначити, що потребують конкретизації перелік ключових учасників, що оцінюють якість освітньої послуги ЗВО, обґрунтування основних підходів, які вони при цьому використовують, і ідентифікування специфічних особливостей організації цього процесу стосовно власне ЗВО.

Постановка завдання. Метою дослідження є вивчення й узагальнення теоретико-методичних аспектів оцінювання якості послуг ЗВО.

Виклад основного матеріалу дослідження. Зміст «якості» як економічної та маркетингової категорії зазнав низки трансформацій у процесі свого історичного формування. Основи відповідальності за якість товарів були закладені ще у XVIII ст. до нашої ери вавилонським царем Хамурапі [7, с. 11]. На початку XX ст. розвинулася система Ф. Тейлора, згідно з якою вся виготовлена продукція поділялася на якісну і брак й яка дала змогу, крім іншого, впровадити систему матеріальних покарань за допущені дефекти та заохочень за якість. 1924 р. відзначився появою статистичних методів управління якістю (В. Шухарт, Е. Демінг) [7, с. 47].

В умовах командно-адміністративної економіки в Україні якості товарів, особливо продукції, приділялася значна увага. Як свідчать дані

численних опитувань громадської думки, більшість споживачів середнього та похилого віку згадує з ностальгією високодефіцитні, проте й високоякісні радянські товари (наприклад, продукти харчування). Проте висока якість у той час передбачала передусім високий рівень технічних показників продукції: «якість продукції – відповідність властивостей промислової продукції, що випускається, встановленим технічним вимогам. Обов'язок кожного радянського підприємства – випускати продукцію високої якості, постійно турбуючись про добротність та добре зовнішнє оздоблення виробів» [8, с. 57]. Тобто про такий складник показника якості, як рівень задоволення потреби взагалі, тоді не йшлося. Мало приділялося уваги й сфері послуг (особливо невиробничих), яка вважалася у ті часи другорядною, обслуговуючою економічною діяльністю і, незважаючи на тісну взаємодію з кінцевим споживачем, майже ніколи не враховувала його потреби.

У ринковій економіці проблема якості є найважливішим чинником підвищення рівня життя, економічної, соціальної і екологічної безпеки. Якість є комплексним поняттям, яке характеризує ефективність усіх боків діяльності підприємства: розроблення стратегії, організацію виробництва та праці, маркетинг тощо. Основним складником усієї системи якості є якість продукції та послуг.

Сучасна економічна практика передбачає використання показника якості передусім для оцінювання не технічних, а економічних та ринкових параметрів продукції і послуг, які пропонуються споживачам на ринку.

Згідно з визначенням Міжнародної організації зі стандартизації, під поняттям «якість» розуміється сукупність властивостей і характеристик товару, котрі надають йому здатність задовольняти

зумовлені чи передбачувані потреби. На початку 80-х років XX ст. розвинулася нова концепція управління якістю (TQM), в основі якої лежать такі головні принципи: «якість реалізовується як похідна відчуття: якщо споживачу не подобається якась річ, отже, вона має недолік»; «якість повинна бути притаманна не лише товарам підприємства, а й усій його діяльності, тобто якість – це стиль життя». Із цих принципів випливають такі основні правила забезпечення ефективної діяльності ЗВО в умовах ринку:

- освітні продукти ЗВО повинні максимально задовольняти вимоги його стейкхолдерів;
- повинна бути налагоджена маркетингова діяльність таких організацій.

Ринок освітніх послуг вищої школи є найскладнішим для досліджень, оскільки акумулює у собі досягнення та недоліки освіти попередніх технологічних ланок (дошкільної, середньої та іноді професійно-технічної). Складність функціонування такого ринку полягає ще й у тому, що він напряму пов'язаний із ринком праці, адже для освітньої галузі фактично цей ринок є ринком кінцевого споживання, де відбувається верифікація результатів діяльності всього ланцюга учасників освітнього ринку [9].

Ці реалії накладають специфічний відбиток на оцінювання якості продуктів такої діяльності. Експерти з оцінювання якості освітніх послуг пропонують передусім звертати увагу й на сам процес навчання, й на соціальні ефекти, що були ним зумовлені (табл. 1).

Варто зазначити, що якість освітніх послуг ЗВО може оцінюватися декількома суб'єктами: органами державними влади та державними установами, споживачами та покупцями освітніх послуг, працевлаштувачами, суспільством.

Таблиця 1

Основні підходи до оцінювання якості освітніх послуг ЗВО

Автор, джерело	Показники оцінювання якості вищої освіти
А. Черкасов та ін. [1, с. 30–31]	досягнуті рівні економічного, соціального, інноваційного та гуманітарного розвитку регіонів країни
Л. Сподін [2, с. 143]	збалансована відповідність процесу, результату та самої освітньої системи цілям, потребам і соціальним нормам (стандартам) освіти
Г. Плисенко [3, с. 27]	зміст освіти, форми і методи навчання, матеріально-технічна база, кадровий склад, наукова діяльність, які забезпечують розвиток компетенцій молоді, що здобуває вищу освіту
П. Сікорський [4, с. 53]	рівень здобутих особою професійних компетентностей відносно стандартів вищої освіти, а також комп'ютерних компетенцій, вільного володіння однією з іноземних мов і здатність навчатися впродовж життя
Д. Лико, О. Войтович [5, с. 167]	професіоналізм викладацького складу, якість попередньої підготовки абітурієнтів, стан матеріально-технічної бази вищого навчального закладу, якість навчально-методичних комплексів дисциплін та їх доступність студенту, впровадження інноваційних технологій, мотивація викладацького складу, особистісні прагнення та досягнення студентів, конкурентоздатність випускників на ринку праці
С. Ковальчук, С. Вільчинська [6, с. 638]	опосередковано характеризується також його випускниками, залежить від рівня підготовки, знань, умінь і навичок, можливості їх працевлаштування, рівня початкової заробітної плати на ринку праці

Джерело: власне напрацювання

Як видно з рис. 1, такі зовнішні стейкхолдери ЗВО, як працедавці та державні установи, формують свої оцінки стосовно якості освітніх послуг переважно на основі оцінювання освітнього продукту – якості освіти випускника, тобто його навичок і знань, а самі випускники та покупці освітньої послуги оцінюють її якість комплексно, враховуючи як якість самого процесу надання освітньої послуги, так і її кінцевий результат, що проявляється у їхній здатності реалізовувати певні практичні завдання у межах набутих компетенцій.

Вищенаведена схема підтверджує тезу «якість освітніх послуг – це інтегральна характеристика освітнього процесу та його результатів ... яка залежить як від внутрішніх, так і зовнішніх чинників, що впливають на діяльність освітнього закладу як відкритої соціально-педагогічної системи» [10, с. 245], а також те, що «якість освіти як процес – це стан, що задовольняє потребам особистості, відповідає інтересам суспільства і держави» [11, с. 48].

Незалежно від суб'єкта, що проводить оцінювання якості освітніх послуг, важливими залишаються такі моменти: максимальне виконання вимог стандартів та стейкхолдерів ЗВО, що підтверджено механізмами виявлення та задоволення соціальних та ринкових потреб; систематичне виявлення загроз, можливостей, сильних та слабких сторін діяльності ЗВО; систематичне осучаснення та оновлення навчальних програм та методів навчання; постійна реалізація заходів із підвищення кваліфікації викладачів; здатність ЗВО швидко адаптовуватися до потреб здобувачів вищої освіти та інших стейкхолдерів.

Саме тому загальні принципи до оцінювання якості освітніх послуг ЗВО можна сформулювати так:

1. Оцінювання якості є пролонгованим у часі в усіх ланках технологічного освітнього ланцюга та орієнтоване на різні результати. Вища освіта є завершальною ланкою у цьому ланцюзі з прямим виходом на ринок праці.

2. Об'єктивне оцінювання якості освітньої послуги здійснюється опосередковано через сформовані характеристики кінцевого продукту (випускника), що визначають рівень його навчальних та/або професійних компетенцій виконувати певні функціональні обов'язки на рівні, що вимагає ринок праці.

3. Традиційно послуга невіддільна від джерела, що її генерує, тому якість освітніх послуг ЗВО за деяким винятком (наприклад, онлайн-освіти) безпосередньо залежить від рівня професіоналізму викладачів, що вимагає постійного контролю та підвищення рівня їхньої кваліфікації.

4. Нівелювання властивої всім послугам характеристики «мінливості якості або якісна невідзначеність» потребує застосування стандартів надання послуг, тому оцінювання якості конкретної освітньої послуги може проводитися через перевірку відповідності (невідповідності) встановленим вимогам.

Найбільш розробленим і усталеним є підхід до оцінювання якості освітніх послуг через контроль їх відповідності показникам, визначеним освітніми стандартами. На ринку освітніх послуг управління їхньою якістю здійснюється централізовано Міністерством освіти і науки України, передусім через механізм ліцензування та акредитації освітніх

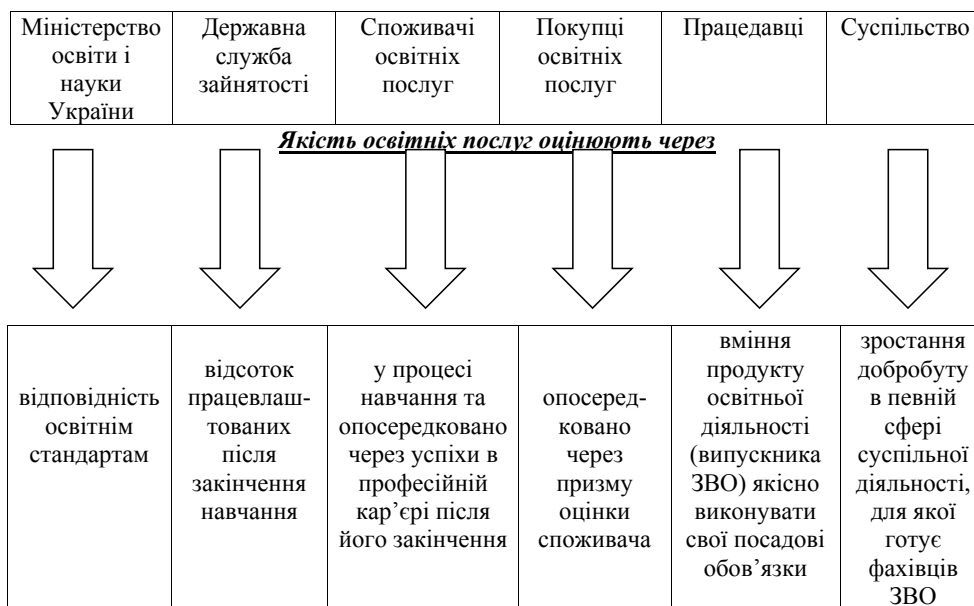


Рис. 1. Підходи до оцінювання якості освітніх послуг основними стейкхолдерами ЗВО

Джерело: власне напрацювання

закладів [12]. Такий адміністративний підхід дещо ускладнює проведення швидких якісних змін у межах конкретних закладів освіти, примушує найкращі заклади рівнятися на «золоту середину», обмежує творчість і демократичні перетворення всередині таких закладів тощо, тобто штучно стримує розвиток вільної конкуренції на ринку освітніх послуг, «вирівнюючи і причісуючи» всі освітні заклади певного рівня акредитації. Саме це є однією з причин того, що вітчизняні освітні заклади, в першу чергу це стосується вищої школи, залишаються мало відомими у світі та переважно неконкурентоздатні на світовому ринку освітніх послуг.

Функції зовнішніх стандартів якості вищої освіти в Україні до 2014 р. формально забезпечували: система стандартів вищої освіти, Ліцензійні умови надання освітніх послуг у сфері вищої освіти, Вимоги до акредитації напряму (спеціальності) підготовки фахівців за відповідними освітньо-кваліфікаційними рівнями, окремі вимоги інших нормативно-правових актів. На думку Т.В. Фінікова, О.І. Шарова [13, с. 48], ці документи за структурою, спрямованістю та цільовою установкою не суголосні встановленій ESG рамці (ESG – Стандарти і рекомендації щодо забезпечення якості в Європейському просторі вищої освіти), що зумовлює відсутність в Україні цілісної, адекватної та відповідної європейським рекомендаціям системи забезпечення якості освіти.

Як уважають польські дослідники, інструментом, за допомогою якого можна підвищити якість освіти, є внутрішня система контролю її якості. Вона повинна застосовуватися до всіх етапів і аспектів навчального процесу, що проводиться на факультетах університетів. Основними завданнями цієї системи є забезпечення високої якості навчального процесу; систематична і комплексна оцінка результатів навчання; поліпшення освітніх програм згідно зі стратегією університету та факультету, діючих правил, рекомендацій Польської комісії з акредитації, потреби внутрішніх і зовнішніх зацікавлених сторін, у тому числі, зокрема, роботодавців; поліпшення комунікації із зацікавленими сторонами, зокрема потенційними кандидатами, для проведення досліджень, студентами і роботодавцями; збір та спільне використання інформації, необхідної для управління процесом освіти, включаючи поширення інформації про програми і результати навчання і діяльності, здійснюваної для підвищення якості освіти; забезпечення належних умов для проведення занять, у тому числі інфраструктури, бібліотеки і лабораторії; сприяння бажаній поведінці студентів і викладачів, які сприяють просуванню ідеї поліпшення якості освіти [14, с. 217]. Саме цей підхід, що враховує побажання стосовно якості освітніх продуктів ЗВО всіх його стейкхолдерів, дасть змогу

отримати такий рівень їхньої якості, що сприятиме досягненню світового рівня конкурентоздатності вітчизняних ЗВО.

Джерелом формування позиції стейкхолдерів може слугувати інформація, отримана в ході регулярних зустрічей із зацікавленими сторонами (наприклад, із представниками компаній та установ, які проводять здобувачам вищої освіти практику). Зовнішні зацікавлені сторони можуть сприяти розвитку змісту навчального процесу, пропонуючи теми дипломних і приймаючи участь у роботі екзаменаційних комісій, на яких здобувачі вищої освіти представляють результати своїх дипломних робіт і здають випускний іспит.

Специфіка управління якістю освітніх послуг проявляється також у тому, що в освітніх організаціях вони є комунікаціями, що виникають між викладачами (вчителями) та учнями (студентами), адже сам процес навчання – це взаємодія, де кожний учасник впливає на результат. Наприклад, якщо учень (студент) не зацікавлений в отриманні знань, а відвідує заняття через низку причин (вимагають батьки, не має бажання працювати (краще байдикувати в аудиторії), «якщо не прийду – буду покараний» тощо), то процес комунікації не реалізується, якість освітньої послуги оцінена як низька. Ідентичним буде результат освітньої комунікації у тому разі, коли вчитель (викладач) прийшов на заняття з наміром його «відбути», якщо він не може (не хоче, не вміє) зацікавити аудиторію, користується авторитарними методами впливу (вимагає тиші, беззаперечної покори тощо).

Висновки з проведеного дослідження. Отже, питання забезпечення якості освіти сьогодні набуває все більшого значення передусім за рахунок утрати унікальності цілей освіти і застосованих стандартів, часткової втрати елітності вищої освіти, труднощів, пов'язаних з управлінням ЗВО в результаті стохастичних змін у навколишньому середовищі.

У сучасних умовах діяльність ЗВО повинна бути орієнтована на ринок та максимальне задоволення його потреб. Важливим показником, що виступає індикатором успішності освітньої діяльності ЗВО, є якість освітніх послуг. Її оцінювання потребує комплексного підходу, що враховуватиме як якість навчального процесу, так і ступінь задоволення ринкових потреб загалом. Рівень якості вітчизняних освітніх послуг ЗВО переважно не відповідає очікуванням його стейкхолдерів, відповідно, ЗВО необхідно реалізувати комплекс заходів, що забезпечить підвищення якості освітніх послуг у всіх вимірах. Цьому може сприяти налагодження стійкого комунікативного зв'язку ЗВО зі своїми стейкхолдерами, передусім зі споживачами освітніх послуг та ринком праці.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Вплив демографічних факторів на перспективи розвитку системи вищої освіти / А.В. Черкасов, О.В. Родіонов, Д.І. Поліщук. Ринок праці та зайнятість населення. 2014. № 1 (38). С. 30–34.
2. Сподін Л.А. Проблеми і шляхи забезпечення якості вищої освіти в Україні. Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. Серія «Гуманітарні студії». 2014. Вип. 203 (1). С. 143–150. URL: <http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvubgc>.
3. Плисенко Г.П. Якість надання освітніх послуг як чинник забезпечення ринку праці висококваліфікованими фахівцями. Ринок праці та зайнятість населення. 2016. № 2. С. 26–30.
4. Сікорський П. Зовнішні чинники і їх вплив на якість вищої освіти в Україні. Вища освіта в Україні. 2016. № 4. С. 51–57.
5. Лико Д.В., Войтович О.П. Ефективні механізми підвищення якості підготовки студентів-екологів. Оновлення змісту, форм та методів навчання і виховання в закладах освіти. 2014. Вип. 10. С. 164–168.
6. Ковальчук С.В., Вільчинська С.Б. Необхідність стратегічного маркетингового планування діяльності вищих навчальних закладів. URL: <http://ir.kneu.edu.ua/bitstream/2010/4086/1/Kovalchuk.pdf>.
7. Лapidус В.А. Всеобщее качество (TQM) в российских компаниях; Гос. ун-т управления; Нац. фонд подготовки кадров. М.: Новости, 2000. 432 с.
8. Энциклопедический словарь: в 3-х т. Т. 2 / гл. редактор Б.А. Введенский. М.: Большая советская энциклопедия, 1953.
9. Андросчук М.С., Дейнега І.О. Особливості формування та перспективи розвитку ринку освітніх послуг. Вісник Кременчуцького національного університету ім. Михайла Остроградського. 2017. Вип. 3/2017 (104). Ч. 2. С. 71–77.
10. Єлисеєва О.К., Тарасенко Т.В. Оцінка якості розвитку ринку освітніх послуг в Україні. Бізнес Інформ. 2012. № 5. С. 241–245.
11. Кулик О.Є. Вибір системи індикаторів для оцінки якості надання освітніх послуг навчальними закладами. ScienceRise. 2015. № 7 (1). С. 47–53. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/text_2015_7%281%29__9.
12. Закон України «Про освіту». URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1060-12>.
13. Моніторинг інтеграції української системи вищої освіти в Європейський простір вищої освіти та наукового дослідження: моніторинг. дослідж.: аналіт. звіт / Міжнарод. благод. фонд «Міжнарод. Фонд дослідж. освіт. політики»; за заг. ред. Т.В. Фінікова, О.І. Шарова. К.: Таксон, 2014. 144 с.
14. Ciechomski W. Systemowe uwarunkowania podnoszenia jakości kształcenia menedżerów. Marketing i Rynek. 2014. № 8. Р. 214–223.
15. та зайнятості населення. Київ: ІПК ДСЗУ. № 1 (38), pp. 30–34. (in Ukrainian)
16. Spodin, L.A. (2014) Problemy i shlyakhy zabezpechennya yakosti vyshchoyi osvity v Ukrayini [Influence of demographic factors on the prospects of the development of the higher education system]. available at: <http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvubgc> (in Ukrainian)
17. Plysenko, H. P. (2016) Yakist' nadannya osvitnikh posluh yak chynnyk zabezpechennya rynku pratsi vysokokvalifikovanymy fakhivtsyamy [The quality of educational services as a factor in the provision of the labor market by highly qualified specialists]. Rynok pratsi ta zaynyatist' naselennya. № 2, pp. 26–30 (in Ukrainian)
18. Sikors'kyi, P. (2016) Zovnishni chynnyky i yikh vplyv na yakist' vyshchoyi osvity v Ukrayini [External factors and their influence on the quality of higher education in Ukraine]. Vyshcha osvita v Ukrayini. № 4, pp. 51–57 (in Ukrainian)
19. Lyko, D. V. and Voytovych, O. P. (2014) Efektyvni mekhanizmy pidvyshchennya yakosti pidgotovky studentiv-ekologiv [Effective Mechanisms for Improving the Quality of the Students-Ecologists Preparation] Onovlennya zmistu, form ta metodiv navchannya i vykhovannya v zakladakh osvity. № 10, pp. 164–168. (in Ukrainian)
20. Kovalchuk, S. V. and Vil'chyn'ska, S. B. (2010) Neobkhdnist' stratehichnoho marketynhovoho planuvannya diyal'nosti vyshchykh navchal'nykh zakladiv [The Need for Strategic Marketing Planning for the Activities of Higher Educational Institutions]. available at: <http://ir.kneu.edu.ua/bitstream/2010/4086/1/Kovalchuk.pdf> (in Ukrainian)
21. Lapidus, V.A. (2000) Vseobshcheye kachestvo (TQM) v rossiyskikh kompaniyakh [General quality (TQM) in Russian companies]. Gos. un-t upravleniya: Nats. fond podgotovki kadrov. – Moscow: OAO "Tipografiya "Novosti", 432 p. (in Russian)
22. Entsiklopedicheskiy slovar' (1953) [Encyclopedic Dictionary] Gl. redaktor B.A. Vvedenskiy. V 3-yekh tomakh. T.2. Moscow: Gosudarstvennoye nauchnoye izdatel'stvo "Bol'shaya sovetskaya entsiklopediya". (in Russian)
23. Androshchuk, M.S. and Deyneha, I.O. (2017) Osoblyvosti formuvannya ta perspektyvy rozvytku rynku osvitnikh posluh [Features of formation and prospects of development of the market of educational services]. Visnyk Kremenchuts'koho natsional'noho universytetu im. Mykhayla Ostrohrads'koho. № 3(104). – vol. 2, pp. 71–77. (in Ukrainian)
24. Yelisyeyeva, O. K., Tarasenko, T. V. (2012) Otsinka yakosti rozvytku rynku osvitnikh posluh v Ukrayini [Assessment of the quality of the development of the educational services market in Ukraine]. Biznes Inform. № 5, pp. 241–245. (in Ukrainian)
25. Kulyk, O. YE. (2015) Vybir systemy indykatyviv dlya otsinky yakosti nadannya osvitnikh posluh navchal'nymy zakladamy [Selection of a system of indicators for assessing the quality of educational services provided by educational institutions]. available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/text_2015_7%281%29__9 (in Ukrainian)
26. Zakon Ukrayiny "Pro osvitu" [Law of Ukraine "On Education"]. available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1060-12> (in Ukrainian)

REFERENCES:

1. Cherkasov, A.V., Rodionov, O.V. and Polishchuk, D.I. (2014) Vplyv demohrafichnykh faktoriv na perspektyvy rozvytku systemy vyshchoyi osvity [The impact of demographic factors on the prospects for the development of the higher education system]. Rynok pratsi

13. Monitorynh intehratsiyi ukrayins'koyi systemy vyshchoyi osvity v Yevropeys'kyy prostir vyshchoyi osvity ta naukovooho doslidzhennya: monitorynh. doslidzh.: analit. zvit (2014) [Monitoring the integration of the Ukrainian higher education system into the European Higher Education Area and research: monitoring. research: analyst. report]. Mizhnarod. blahod. Fond "Mizhnarod.

Fond doslidzh. osvit. polityky"; za zah. red. T.V. Finikova, O.I. Sharova– Kyiv: Takson, 144 p. (in Ukrainian)

14. Ciechomski, W. (2014) Systemowe uwarunkowania podnoszenia jakości kształcenia menedżerów [Systemic determinants of improving the quality of managerial education]. Marketing i Rynek. № 8, pp. 214-223. (in Polish)

Deineha I.O.

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Management
Rivne State Humanitarian University

SPECIFICITY FOR ASSESSING THE QUALITY OF PROFESSIONAL SERVICES OF HIGHER EDUCATION INSTITUTIONS

The content of "quality" as an economic and marketing category has undergone a series of transformations in the process of its historical formation. In a market economy, the notion of "quality" has gained a new meaning. Modern economic practice implies the use of the quality index in the first place to assess the non-technical, but economic and market parameters of products and services offered to consumers in the market. The higher education services market is the most difficult one for research since it accumulates achievements and disadvantages of the education of previous technological units. Experts in the assessment of the quality of educational services offer, first of all, attention to the learning process itself, and the social effects that have been caused by them. External stakeholders call for education to form their assessments on the quality of educational services, mainly on the basis of evaluating the educational product – the quality of education of the graduate, that is, his skills and knowledge, and the graduates and purchasers of educational services themselves evaluate its quality in a comprehensive way, taking into account both the quality of the educational service itself and its final result. That is why the general principles for evaluating the quality of educational services of higher education institutions can be formulated as follows: quality assessment is prolonged in time at all levels of the technological educational chain and focused on different results; an objective assessment of the quality of educational services is carried out indirectly through the formed characteristics of the graduate who determine the level of his/her training and/or professional competencies to perform certain functional duties at the level required by the labour market; the quality of educational services of institutions of higher education depends directly on the level of professionalism of teachers, which requires constant control and raising the level of their qualifications; the application of service standards is important. When forming approaches to the quality management of educational services, it is necessary to take into account the wishes regarding the quality of educational products of institutions of higher education of all its stakeholders, will allow them to obtain a level of their quality that will contribute to the achievement of the world level of competitiveness of domestic institutions of higher education.

СИСТЕМНО-КОНКУРЕНТНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА: СУТНІСТЬ ТА ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ВИЗНАЧЕННЯ

THE SYSTEM-COMPETITIVE POTENTIAL OF THE ENTERPRISE: THE ESSENCE AND THEORETICAL PRINCIPLES OF DEFINITION

У статті проаналізовано значення системно-конкурентного потенціалу в підвищенні рівня антикризової стійкості підприємств. Акцентовано увагу на тлумаченні поняття «потенціал підприємства». Надано авторське бачення поняття «системно-конкурентний потенціал підприємства». Запропоновано оцінку системно-конкурентного потенціалу підприємства проводити у двох аспектах: із погляду підвищення рівня системного забезпечення антикризової стійкості та підвищення конкурентної позиції за рівнем антикризової стійкості. Викладено теоретико-методичні положення щодо визначення системно-конкурентного потенціалу підприємства, що дає змогу встановити можливі тенденції та взаємозв'язки складників забезпечення антикризової стійкості та обґрунтувати комплекс заходів, спрямованих на підвищення рівня системного забезпечення антикризової стійкості підприємства.

Ключові слова: антикризова стійкість, потенціал, системно-конкурентний потенціал, темп зростання, системне забезпечення, конкурентна позиція.

В статье проанализировано значение системно-конкурентного потенциала в повышении уровня антикризисной устойчивости предприятий. Акцентируется внимание на толковании понятия «потенциал предприятия». Представлено авторское видение понятия «системно-конкурентный потенциал предприятия». Предложено оценку системно-конкурентного потенциала предприятия проводить в двух аспектах: с точки зрения повышения уровня системного обеспечения антикризисной

устойчивости и конкурентной позиции по уровню антикризисной устойчивости. Изложены теоретико-методические положения по определению системно-конкурентного потенциала предприятия, что позволяет установить возможные тенденции и взаимосвязи составляющих обеспечения антикризисной устойчивости и обосновать комплекс мероприятий, направленных на повышение уровня системного обеспечения антикризисной устойчивости предприятий.

Ключевые слова: антикризисная устойчивость, потенциал, системно-конкурентный потенциал, темп роста, системное обеспечение, конкурентная позиция.

The article analyses the importance of system-competitive potential in raising the level of anti-crisis sustainability of enterprises. Attention is focused on the interpretation of the concept of "enterprise potential". The author's vision of the concept "system-competitive potential of the enterprise" is provided. The evaluation of the system-competitive potential of the enterprise is proposed in two aspects: from the point of view of increasing the level of system support for anti-crisis sustainability and a competitive position in terms of the level of anti-crisis sustainability. The theoretical and methodological provisions for determining the system-competitive potential of the enterprise are set forth, which allows establishing possible tendencies and interrelationships of the components of ensuring anti-crisis sustainability and substantiating a set of measures aimed at raising the level of systemic support for the anti-crisis sustainability of enterprises.

Key words: anti-crisis sustainability, potential, systemic-competitive potential, growth rate, system support, competitive position.

УДК 338.1:658.1

Джерелюк Ю.О.

к.е.н, доцент,
доцент кафедри менеджменту
та маркетингу
Херсонський національний технічний
університет

Постановка проблеми. В умовах високого динамізму та невизначеності зовнішнього середовища, ринкових перетворень, посилення інтенсивності конкуренції, наростаючих темпів змін споживчого попиту існує велика потреба у використанні нових теоретичних підходів, прикладного інструментарію, які б дали можливість розробляти успішну ринкову стратегію, оцінку перспектив і напрямів розвитку підприємства. Для ефективного функціонування і поліпшення конкурентних позицій підприємства на ринку необхідно визначити можливість його діяльності на тривалу перспективу. Саме це робить першочерговим і найбільш важливим визначення потенціалу підприємства.

Антикризова стійкість є однією з основних економічних категорій, навколо якої здійснюється розроблення всіх управлінських заходів і рішень щодо функціонування та розвитку підприємства. Обґрунтованість та дієвість управлінських дій у рамках напрямів забезпечення антикризової стій-

кості підприємства значною мірою залежать від визначення системно-конкурентного потенціалу підприємства. Але сьогодні немає визначення сутності поняття «системно-конкурентний потенціал підприємства», поза увагою вчених залишається проблема оцінювання системно-конкурентного потенціалу підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Теоретико-методологічним засадам антикризової господарської діяльності підприємства присвячено праці таких провідних зарубіжних та вітчизняних дослідників, як: І.О. Бланк, В.О. Василенко, А.П. Градов, А.Г. Грязнова, Т.С. Клебанова, Л.О. Лігоненко, О.І. Маслак, О.О. Терещенко, З.Є. Шершньова та ін. Питання щодо забезпечення стійкості підприємств досліджувалися в працях Л.Ю. Басовського, О.В. Броїло, К.С. Григорян, Д.С. Кондаурової, А.Л. Пустуєва, О.В. Семененко, В.М. Ячменьової, М.С. Яшина та ін. Теоретичні проблеми формування і використання

потенціалу підприємства розглядаються в працях відомих зарубіжних та вітчизняних учених, таких як О.І. Гончар, Т.О. Бабан, О.Є. Бабина, Н.С. Краснокутська, І.М. Рєпіна, О.С. Федонін. Проведений аналітичний огляд робіт показав, що в аналізованих джерелах не приділено уваги питанням ухвалення управлінських рішень щодо підвищення рівня системного забезпечення антикризової стійкості з урахуванням системно-конкурентного потенціалу. Це дає змогу говорити про наукову доцільність і практичну корисність постановки і вирішення актуальної наукової проблеми – дослідження теоретичних основ системно-конкурентного потенціалу підприємства.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження сутності поняття системно-конкурентного потенціалу підприємства, акцентування уваги на актуальності забезпечення антикризової стійкості підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Антикризова стійкість підприємства – це комплексна характеристика, яка відображає здатність підприємства зберігати у довгостроковому періоді поступове поліпшення конкурентних позицій на ринку під дією сукупності екзогенних та ендогенних чинників виникнення кризи в умовах конкурентного середовища [1]. Загальна антикризова стійкість підприємства є складним поняттям, яке характеризується системою показників, що відображають внутрішню антикризову стійкість підприємства та його взаємодію із зовнішнім середовищем. Автором сформовано цілісну систему показників оцінювання рівня забезпечення антикризової стійкості підприємства, які використовуються у плануванні, обліку та аналізі діяльності підприємств, що є передумовою практичного застосування цієї оцінки. У результаті розрахунків відібрано 14 оціночних показників, що описують рівень забезпечення зовнішньої, та 31 показник, що описує рівень забезпечення внутрішньої антикризової стійкості підприємства. За основними вимогами комплексного оцінювання, включаючи інформаційну повноту та адекватність використання взаємопов'язаних показників суб'єктної оцінки, в ході дослідження нами адаптовано універсальний методичний підхід до вимірювання довжини (норми) вектору та кута між векторами до оцінювання антикризової стійкості підприємства [2, с. 16].

Визначення значення конкурентної позиції дає можливість кількісно визначити рівень її зростання, тобто оцінити рівень системного забезпечення антикризової стійкості підприємства. Показник конкурентної позиції підприємства за рівнем забезпечення антикризової стійкості є вектором, його ж просторове положення в системі координат характеризує рівень системного забезпечення антикризової стійкості підприємства в конкурент-

ному середовищі. Рівновіддаленість вектора від кожної з координат буде відповідати високому рівню системного забезпечення антикризової стійкості підприємства. Наближення ж цього вектора до однієї з координат буде вказувати на високий рівень забезпечення одного складника і нехтування іншими складниками антикризової стійкості.

Рівень системного забезпечення антикризової стійкості підприємства визначається відхиленням вектора конкурентної позиції підприємства від вектора конкурентної позиції «абсолютно антикризово стійкого» підприємства за рівнями забезпечення антикризової стійкості.

Важливим аспектом системного забезпечення антикризової стійкості підприємств є врахування здатностей підприємства реалізовувати позитивні можливості, які вже розвинуті та існують на підприємстві, для досягнення бажаного результату. Величину, що характеризує можливості, називають потенціалом. Саме тому формування потенціалу слід розглядати як ключовий елемент системного забезпечення антикризової стійкості підприємств. Постановка питання щодо підвищення рівня системного забезпечення антикризової стійкості підприємств має здійснюватися з огляду на становлення і розвиток теорії «потенціалів» у теоретичному та практичному аспектах з урахуванням як вітчизняного, так і зарубіжного досвіду.

Наявність великої кількості варіантів визначення поняття «потенціал» усуває можливість узагальненого трактування цієї категорії. Суперечність щодо тлумачення цього терміна виникає через відсутність єдності поглядів на розкриття його змісту. Це зумовлює актуальність узагальнення дефініції поняття «потенціал».

Саме термін «потенціал» походить від латинського слова *potential*, що в перекладі українською означає «можливість» і трактується як сукупність усіх наявних засобів, можливостей, які можуть бути використані в будь-якій галузі, сфері без певних умов та обставин досягнення певної мети [3, с. 211]. О.С. Федонін зазначає, що потенціал об'єднує у собі як просторові, так і часові характеристики. З одного боку, він надає характеристику минулому, відображаючи ту сукупність властивостей, які було отримано системою в процесі її становлення, з іншого – характеризує рівень практичного застосування і використання наявних можливостей [4].

Вагомий внесок у розвиток теорії потенціалів зробили роботи І.М. Рєпіної. Під потенціалом автор розуміє «...сукупність ресурсів (виробничих, інвестиційних, технологічних, кадрових, фінансових, наукових і т. ін.), навичок і можливостей керівників, спеціалістів та інших категорій персоналу щодо здійснення послуг (робіт), отримання максимального доходу (прибутку) і забезпечення ста-

лого функціонування та розвитку підприємства» [5, с. 262].

Т.О. Бабан, узагальнюючи думки різних авторів стосовно визначення категорії «потенціал», зазначає, що, з одного боку, потенціал – це можливості та ресурси, що є в наявності та використовуються для досягнення мети; з іншого – це невикористані можливості підвищення ефективності діяльності; тобто потенціал характеризується двома рівнями: досягнутим або наявним та перспективним [6].

Основна маса публікацій із теорії потенціалів присвячена такій категорії, як «потенціал підприємства». Як показав проведений аналіз, в основі наведених визначень категорії «потенціал підприємства» знаходяться ресурси підприємства та досягнення поставлених цілей підприємства за допомогою цих ресурсів. Головним недоліком такого підходу є обмеженість розуміння потенціалу підприємства лише на рівні його ресурсної бази.

О.Є. Бабина зазначає, що тільки наявність ресурсів не може гарантувати досягнення цілей підприємства, треба враховувати також потенційні можливості підприємства щодо мобілізації ресурсів для досягнення цілей [7].

Не применшуючи значення ресурсів як базису у формуванні потенціалу підприємства, відзначає Н.С. Краснокутська, сама по собі їх наявність не є гарантом досягнення будь-яких цілей. Другим не менш важливим складником потенціалу виступають здібності підприємства мобілізувати ресурси в ході здійснення комплексу дій (бізнес-процесів). З урахуванням того, що сукупність таких здібностей, навичок та досвіду в економічній літературі прийнято називати компетенціями, то потенціал підприємства можна визначити як можливості системи ресурсів і компетенцій підприємства створювати результат для зацікавлених осіб за допомогою реалізації бізнес-процесів [8, с. 7–8].

О.С. Федонін виділяє чотири основні риси потенціалу підприємства: перша риса визначається його реальними можливостями в тій чи іншій сфері соціально-економічної діяльності, причому не тільки реалізованими, а й нереалізованими з будь-яких причин; друга риса – можливості будь-якого підприємства здебільшого залежать від наявності ресурсів і резервів (економічних, соціальних), не залучених у виробництво. Тому потенціал підприємства характеризується також і певним обсягом ресурсів як залучених у виробництво, так і ні, але підготовлених для використання; третя риса полягає у тому, що потенціал підприємства визначається не тільки і не стільки наявними можливостями, а ще й навичками різних категорій персоналу до його використання для виробництва товарів, здійснення послуг (робіт), отримання максимального доходу (прибутку) і забезпечення ефективного функціонування та сталого розвитку виробничо-комерційної системи; четверта риса –

рівень і результати реалізації потенціалу підприємства (обсяги виробленої продукції або отриманого доходу чи прибутку) визначаються також формою підприємництва та адекватною їй організаційною структурою [4].

Отже, наявність різноманітних ознак підтверджує неоднозначність позиції щодо трактування потенціалу підприємства, оскільки одна й та сама категорія пов'язується з категоріями «ресурси», «можливості», «здатності».

О.І. Гончар зазначає, що якщо повернутися до етимологічного значення поняття «потенціал підприємства», то лише категорія «можливість» автентична поняттю «потенціал», вона є його первинною базовою ланкою. Тому саме «існування можливості розвитку дійсності» є об'єктивною необхідністю використання ресурсів, застосування здатностей, а не навпаки. Автор наголошує на тому, що ресурси без можливості їхнього використання не володіють здатністю до розвитку дійсності. Теорія потенціалу, заснована на ресурсній концепції (яка в сучасних умовах є найбільш поширеною), ілюструє в презентаційному контексті фірму, яка отримує ті чи інші результати, однак не дає змоги визначити, завдяки яким процесам і чому. Відповідно, потенціал не може бути лише характеристикою ресурсів, оскільки є більш широким поняттям [9, с. 28].

Потенціал підприємства об'єднує одночасно три рівні зв'язків [10, с. 174]:

- відображає минуле, тобто сукупність властивостей, накопичених системою в процесі її становлення і таких, що зумовлюють можливість до її функціонування і розвитку. Можна відзначити, що він фактично набуває значення поняття «ресурс»;

- характеризує рівень практичного виживання і використання наявних можливостей. Це забезпечує розмежування реалізованих і нереалізованих можливостей, тобто частково співпадає з поняттям «резерв»;

- потенціал орієнтується на майбутнє.

Трактування потенціалу підприємства як здатності досягати тих чи інших результатів, звичайно, близьке до поняття використання можливостей, однак їхнє ототожнення є некоректним [9, с. 31]. Під «здатністю підприємства розуміють його особливості, які є суб'єктивними умовами успішного здійснення певного виду діяльності» [8, с. 114], а «можливість – це наявність умов, сприятливих для чого-небудь, обставин, які допомагають чомусь» [3].

Проведений аналіз теоретичних підходів до змістовного наповнення поняття «потенціал підприємства» показав, що майже всі визначення не враховують здатність суб'єкта до безкризового функціонування та своєчасної адаптації до мінливих умов зовнішнього середовища.

Вітчизняні підприємства функціонують у складних соціально-економічних умовах, у невизначеності та динамічності зовнішнього середовища. За даних умов вони використовують ті чи інші можливості, застосовуючи свої здатності та формуючи компетенції управління. Тобто здатності формують передумови зміни компетенцій підприємства відповідно до змін його можливостей – зовнішніх і внутрішніх.

Основні компетенції визначають міру реалізації здатностей щодо використання наявних можливостей, тому системно-конкурентний потенціал підприємства ми пропонуємо визначати через статичні та динамічні здатності.

За класичним визначенням «динамічні здатності – це потенціал фірми в інтегруванні, створенні і реконфігурації внутрішніх та зовнішніх компетенцій для того, аби відповідати змінам зовнішнього середовища» [9, с. 43]. Отже, основне призначення статичних здатностей – реалізація позитивних можливостей підвищення рівня системного забезпечення антикризової стійкості та показника конкурентної позиції, які вже розвинуті та наявні на підприємстві. Динамічні здатності повинні забезпечити пошук нових можливостей у майбутньому.

Таким чином, виходячи з наведених визначень, вважаємо доцільним інтерпретувати системно-конкурентний потенціал підприємства як комплекс здатностей підприємства забезпечувати бажаний результат системного забезпечення антикризової стійкості та конкурентної позиції за рівнем антикризової стійкості у перспективі під дією сукупності екзогенних та ендогенних чинників виникнення кризи в умовах конкурентного середовища.

Оцінку системно-конкурентного потенціалу підприємства, який розглядається у двох аспектах: із погляду підвищення рівня системного забезпечення антикризової стійкості (P_{Y_s}) та підвищення конкурентної позиції за рівнем антикризової стійкості ($P_{Y_{KP}}$), на підставі проведених досліджень пропонуємо визначати так:

$$P_{Y_s} = Y_{S(\max)} - Y_{S(\min)}, \quad (1)$$

$$P_{Y_{KP}} = Y_{KP(\max)} - Y_{KP(\min)}, \quad (2)$$

де P_{Y_s} – потенціал підвищення рівня системного забезпечення антикризової стійкості підприємства;

$P_{Y_{KP}}$ – потенціал підвищення конкурентної позиції за рівнем забезпечення антикризової стійкості підприємства;

$Y_{S(\max)}$ – максимальний темп росту рівня системного забезпечення антикризової стійкості підприємства за певний період;

$Y_{KP(\max)}$ – максимальний темп росту конкурентної позиції за рівнем забезпечення антикризової стійкості підприємства за певний період;

$Y_{S(\min)}$ – мінімальний темп росту рівня системного забезпечення антикризової стійкості підприємства за певний період;

$Y_{KP(\min)}$ – мінімальний темп росту конкурентної позиції за рівнем забезпечення антикризової стійкості підприємства за певний період.

Бажане значення рівня системного забезпечення антикризової стійкості ($S_{t+1}^{(E)}$) та конкурентної позиції за рівнем антикризової стійкості ($KП_{t+1}^{(E)}$) в майбутньому періоді ($t+1$) визначаємо так:

$$S_{t+1}^{(E)} = (P_{Y_s} + Y_{S(t)}) \cdot S_t, \quad (3)$$

$$KП_{t+1}^{(E)} = (P_{Y_{KP}} + Y_{KP(t)}) \cdot KП_t, \quad (4)$$

де S_t – рівень системного забезпечення антикризової стійкості підприємства за досліджуваний період;

$KП_t$ – показник конкурентної позиції за рівнем антикризової стійкості підприємства в досліджуваному періоді;

$Y_{S(t)}$ – темп росту рівня системного забезпечення антикризової стійкості підприємства в досліджуваному періоді;

$Y_{KP(t)}$ – темп росту конкурентної позиції за рівнем забезпечення антикризової стійкості підприємства в досліджуваному періоді.

Для підтвердження валідності теоретичних напрацювань щодо формування системно-конкурентного потенціалу їх апробацію проведено на прикладі туристичних підприємств м. Херсона. Ці туристичні підприємства є подібними за сукупністю параметрів господарювання, серед яких можна виділити такі: подібність за рівнем формування антикризової стійкості; надають приблизно однаковий спектр туристичних послуг; мають приблизно однакове ресурсне забезпечення (персонал, оргтехніка і т. ін.), що дає змогу їх порівнювати; однакове зовнішнє середовище. Бажане значення конкурентної позиції за рівнем забезпечення антикризової стійкості туристичних підприємств з урахування використання верхньої межі системно-конкурентного потенціалу наведено в табл. 1.

Таким чином, маючи уявлення про системно-конкурентний потенціал підприємства, можна використовувати його для підвищення конкурентної позиції за рівнем антикризової стійкості та рівня системного забезпечення антикризової стійкості, а маючи уявлення про загрози, можна розробляти попередні заходи з метою їх упередження.

Висновки з проведеного дослідження. Проведений аналіз теоретичних підходів до змістовного наповнення поняття «потенціал підприємства» показав, що майже всі визначення не враховують здатність суб'єкта до безкризового функціонування та своєчасної адаптації до мінливих умов зовнішнього середовища. Проаналізувавши сутність поняття «стійкість підприємства», вважаємо за доцільне тракту-

**Розрахунок бажаного значення конкурентної позиції
за рівнем забезпечення антикризової стійкості туристичних підприємств**

Підприємство	$Y_{KP(min)}$	$Y_{KP(max)}$	P_{kp}	$Y_{KP(2017)}$	KP_t	$KP^{(E)}_{2018}$
«Азимут»	1,0013	1,2717	0,2704	1,0013	0,4510	0,5735
«Aquavita»	0,7232	1,2232	0,5000	1,0523	0,3722	0,5778
«Тур Плаза»	0,7841	1,4679	0,6838	1,1058	0,4128	0,7387
«Квитки по Європі»	0,8051	1,2496	0,4445	1,2442	0,3521	0,5946
«Вояж»	0,7948	1,4712	0,6764	1,1442	0,4262	0,7759

Джерело: розраховано автором

вати системно-конкурентний потенціал підприємства як комплекс здатностей підприємства забезпечувати бажаний результат системного забезпечення антикризової стійкості та конкурентної позиції за рівнем антикризової стійкості у перспективі під дією сукупності екзогенних та ендогенних чинників виникнення кризи в умовах конкурентного середовища. Аналітичне обґрунтування бажаного значення рівня системного забезпечення антикризової стійкості та значення конкурентної позиції за рівнем антикризової стійкості підприємства з урахування верхньої межі системно-конкурентного потенціалу дає змогу визначити можливі тенденції та взаємозв'язки складників забезпечення антикризової стійкості та підвищує гнучкість та якість управлінських рішень на основі виявлення «вузьких місць» і обґрунтування комплексу заходів, спрямованих на підвищення рівня антикризової стійкості підприємства. Подальші дослідження у цьому напрямі будуть спрямовані на обґрунтування найбільш доцільних рівнів окремих складників забезпечення антикризової стійкості підприємства для досягнення бажаного результату за допомогою пакету символічних обчислень Maple.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Dzhereliuk I.O., Savina G.G. The system approach to the assessment of anti-crisis sustainability of the enterprise. Науковий вісник Полісся. 2018. № 1 (13). Ч. 2. С. 36–40.
2. Сталій розвиток регіонів України / наук. кер. М.З. Згуровський. К.: НТУУ «КПІ», 2009. 197 с. URL: http://activity.wdc.org.ua/ukraine/lsd_ukr-2400dpi-10.pdf.
3. Новий тлумачний словник української мови / уклад. М. Гедзь та ін. К.: Аконті, 1999. Т. 3. 457 с.
4. Федонін О.С., Рєпіна І.М., Олексюк О.І. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. посіб.; 2-е вид., без змін. К.: КНЕУ, 2009. 316 с.
5. Рєпіна І.М. Підприємницький потенціал: методологія оцінки та управління. Вісн. Укр. акад. держ. управ. при Президентові України. 1998. № 2. 265 с.
6. Бабан Т.О. Застосування категорії «потенціал» у сучасних економічних дослідженнях. Вісник Харківського національного технічного університету сіль-

ського господарства. Серія «Економічні науки». 2012. Вип. 127. С. 17–25.

7. Бабина О.Є. Потенціал як системна економічна категорія. Вісник економіки транспорту і промисловості. 2011. № 36. С. 23–26.

8. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. посіб. К.: ЦНЛ, 2005. 352 с.

9. Гончар О.І. Управління потенціалом підприємства за умов євроінтеграції: дис. ... доктора екон. наук: 08.00.04; Хмельницький національний університет. Хмельницький, 2015. 424 с.

10. Балабанова Л.В., Холод В.В. Маркетингове управління конкурентоспроможністю підприємств: стратегічний підхід: монографія. Донецьк: ДонДУЕТ, 2006. 294 с.

REFERENCES:

1. Dzhereliuk, I. O. Savina, G. G. (2018) The system approach to the assessment of anti-crisis sustainability of the enterprise. Naukovyj visnyk Polissja, vol. 1 (13), no. 2, pp. 36–40.
2. Zghurovskyi M. Z. (2009) Stalyi rozvytok rehioniv Ukrainy [Sustainable development of regions of Ukraine]. Kyiv : National Technical University of Ukraine "Kyiv Polytechnic Institute". Available at: http://activity.wdc.org.ua/ukraine/lsd_ukr-2400dpi-10.pdf. (in Ukrainian)
3. Gedz M. 9. Novyi tlumachnyi slovnyk ukrainskoi movy (1999) [New Explanatory Dictionary of the Ukrainian Language]. Kyiv: Akonit, vol. 3, 457 p. (in Ukrainian)
4. Fedonin O. S., I. M. Riepina, O. I. Oleksiuk (2009) Potentsial pidpryemstva: formuvannia ta otsinka [Enterprise Potential: Formation and Evaluation] : Navch. posibnyk. – 2 – he vyd., bez zmin. Kyiv: KNEU. 316 p. (in Ukrainian)
5. Riepina I. M. (1998) Pidpryemnytskyi potentsial: metodolohiia otsinky ta upravlinnia [Entrepreneurial potential: assessment and management methodology]. Visn. Ukr. akad. derzh. uprav. pry Prezidentovi Ukrainy. no. 2, 265 p.
6. Baban T. O. (2012) Zastosuvannia katehorii "potentsial" u suchasnykh ekonomichnykh doslidzheniakh [Application of the category "potential" in modern economic research]. Visnyk Kharkivskoho natsionalnoho tekhnichnoho universytetu silskoho hospodarstva. Ser.: Ekonomichni nauky, vol. 127, pp. 17–25.
7. Babyna O. Ye. (2011) Potentsial yak systemna ekonomichna katehoriia [Potential as a systemic eco-

conomic category]. *Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti*, no. 36, pp. 23–26.

8. Krasnokutska N. S. (2005) *Potentsial pidpriemstva: formuvannia ta otsinka: Navch. posib.* Kyiv: TsNL. 352 p. (in Ukrainian)

9. Honchar O. I. (2015) *Upravlinnia potentsialom pidpriemstva za umov yevrointehratsii* [Enterprise potential management under the conditions of European

integration.]. (PhD Thesis), Khmelnytskyi: Khmelnytskyi National University.

10. Balabanova L.V., Kholod V.V. (2006) *Marketynhove upravlinnia konkurentospromozhnistiu pidpriemstv: stratehichni pidkhid : monohrafiia* [Marketing Management of Enterprise Competitiveness: Strategic Approach: Monograph]. Donetsk: DonDUET, 294 p. (in Ukrainian)

Dzhereliuk I.O.

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Management and Marketing
Kherson National Technical University

THE SYSTEM-COMPETITIVE POTENTIAL OF THE ENTERPRISE: THE ESSENCE AND THEORETICAL PRINCIPLES OF DEFINITION

The study shows that an important aspect of the systemic provision of crisis sustainability of enterprises is to take into account the enterprise's ability to realize positive opportunities that have already been developed and exist at the enterprise in order to achieve the desired result. That is why the capacity building should be considered as a key element of the systemic provision of crisis sustainability of enterprises. The issue of raising the level of systemic provision of crisis sustainability of enterprises should be made taking into account the formation and development of the theory of "potentials" in the theoretical and practical aspects, considering both domestic and foreign experience. The emphasis is made on the interpretation of the concept of "enterprise potential". The analysis of theoretical approaches to the content of the concept of "enterprise potential" has shown that almost all definitions do not take into account the ability of the subject to the crisis-free functioning and timely adaptation to changing environmental conditions. The author's vision of the concept of "system-competitive potential of the enterprise" is presented as a complex of capabilities of the enterprise to provide the desired result of the systemic provision of anti-crisis sustainability and a competitive position by the level of anti-crisis sustainability in the future under the influence of a set of exogenous and endogenous factors of the emergence of a crisis in a competitive environment.

The article outlines theoretical and methodological provisions for determining the system-competitive potential of the enterprise. It is proposed to assess the system-competitive potential of the enterprise in two aspects: in terms of raising the level of systemic provision of anti-crisis sustainability and enhancing the competitive position by the level of anti-crisis sustainability. Calculations of the desired value of a competitive position by the level of providing anti-crisis sustainability are carried out on the example of tourist enterprises.

It is noted that the analytical substantiation of the desired value of the level of systemic provision of crisis sustainability and the importance of a competitive position in terms of the level of crisis sustainability of the enterprise, taking into account the upper boundary of the system-competitive potential, allows identifying possible trends and interconnections of the components of ensuring crisis sustainability and increasing the flexibility and quality of managerial decisions, on the basis of the identification of "bottlenecks" and the justification of a set of measures aimed at raising the level of crisis sustainability of the enterprise.

СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМИ АКТИВАМИ ПІДПРИЄМСТВА

THE MANAGEMENT SYSTEM OF THE ENTERPRISE'S CURRENT ASSETS

УДК 336.633

Лубкей Н.П.

к.е.н., доцент кафедри фінансів
суб'єктів господарювання і страхування
Тернопільський національний
економічний університет

Крамарчук С.П.

к.е.н., доцент кафедри менеджменту
та публічного управління
Тернопільський національний
економічний університет

У статті розглянуто сутність та класифікацію оборотних активів підприємства. З'ясовано значення формування ефективної системи управління оборотними активами на підприємстві. Визначено сутність та склад системи управління оборотними активами підприємства. У її рамках розглянуто складники організаційної підсистеми та підсистеми реалізації заходів управління.

Ключові слова: оборотні активи, система управління, принципи управління активами, функції управління активами, джерела формування оборотних активів.

В статье рассмотрены сущность и классификация оборотных активов предприятия. Выяснено значение формирования эффективной системы управления оборотными активами на предприятии. Определены сущность и состав системы управления оборотными активами предприятия. В ее рамках рассмотрены составляющие орга-

низационной подсистемы и подсистемы реализации мероприятий управления.

Ключевые слова: оборотные активы, система управления, принципы управления активами, функции управления активами, источники формирования оборотных активов.

The article deals with the essence and classification of the enterprise's current assets. The importance of forming an effective management system of current assets at the enterprise is determined. The essence and composition of the management system of the enterprise's current assets are revealed. In its framework, the components of the organizational subsystem and the subsystem of the implementation of management measures are considered.

Key words: current assets, management system, principles of asset management, asset management functions, sources of current assets formation.

Постановка проблеми. Для того щоб діяльність підприємства була високорезультативною, необхідно забезпечити належне управління його активами, у тому числі й оборотними активами, оскільки вони є важливим складником активів підприємства загалом. Оскільки оборотні активи мають певні особливості та відмінні риси, існує потреба у застосуванні специфічних підходів до формування системи управління ними.

В умовах економічної та політичної нестабільності, які тривалий час мають місце в Україні, переважна більшість вітчизняних підприємств у той чи інший період стикалася з проблемою нестачі джерел для формування оборотних активів в обсязі, необхідному для їх успішного функціонування. Це негативно позначається на ефективності господарювання, на досягненні підприємством намічених стратегічних цілей, на його розвитку. Ефективна система управління оборотними активами підприємства спроможна достовірно прогнозувати ситуацію щодо динаміки складу й структури оборотних активів і здебільшого попередити настання критичних негативних наслідків. Навіть в умовах гострого дефіциту фінансових ресурсів належна система управління оборотними активами здатна забезпечити формування їх оптимальної структури та ефективного використання. Побудова надійної системи управління оборотними активами на підприємстві є запорукою підвищення його конкурентоспроможності, ліквідності та прибутковості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Проблеми управління оборотними активами підприємства широко розглядаються в роботах зарубіжних та вітчизняних учених. Значний внесок у дослідження даних питань зробили такі українські науковці, як М.Д. Білик, І.О. Бланк, О.В. Бог-

данова, Л.Д. Буряк, О.Г. Кірдіна, Є.О. Нагорний, А.М. Поддєрьогін, І.В. Причєпа, І.В. Фарінович, В.М. Шелудько та ін. Віддаючи належне високому рівню наукових робіт перелічених авторів, варто зазначити, що дослідження проблем формування ефективної системи управління оборотними активами підприємства у них носять фрагментарний характер, потребуючи більш комплексного підходу. Необхідність подальших досліджень формування дієвої системи управління оборотними активами на підприємстві актуалізується також у світлі динамічних ринкових перетворень, що вимагають розроблення та застосування нових підходів та методів управління активами суб'єктів господарювання.

Постановка завдання. Метою статті є теоретичне узагальнення підходів до трактування сутності та класифікації оборотних активів підприємства, а також на основі дослідження їхніх особливостей визначення сутнісно-теоретичних засад формування ефективної системи управління оборотними активами підприємства на сучасному етапі.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Для конструювання основних засад побудови дієвої системи управління оборотними активами підприємства, перш за все, необхідно з'ясувати сутність поняття «оборотні активи», виявити їхні особливості, розглянути класифікацію.

Загалом більшість вітчизняних учених розглядає активи підприємства як його економічні ресурси у формі сукупних майнових цінностей (або майно підприємства), котрі використовуються в господарській діяльності для отримання прибутку [1, с. 117; 2, с. 251; 3, с. 49]. Досить лаконічним є трактування цього поняття зарубіжними вченими

Дж.К. Шимом та Дж.Г. Сігелом: «Активи – це все те, чим володіють, наприклад земля і машини» [4, с. 128].

Усі активи підприємства за характером участі в господарському процесі поділяють на дві великі групи: оборотні активи та необоротні активи. Для останніх характерні значний термін використання і велика вартість, а отже, низька ліквідність. Оборотні активи є найбільш ліквідною частиною майна підприємства, планування їх обсягів та структури є важливим завданням, від ефективності реалізації якого залежать рентабельність та успішність господарської діяльності підприємства.

Відповідно до Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», оборотні активи – це гроші та їх еквіваленти, що не обмежені у використанні, а також інші активи, призначені для реалізації чи використання впродовж операційного циклу чи дванадцяти місяців із дати балансу [5].

Вчені З. Боди та Р. Мертон пропонують визначення оборотних активів як суми грошових коштів компанії і всі інші статті балансу, котрі впродовж року передбачається перетворити на гроші [6, с. 114]. Інший сучасний науковець І.О. Бланк розглядає оборотні активи як сукупність майнових цінностей підприємства, які обслуговують поточний господарський процес та повністю споживаються впродовж одного операційного циклу [7, с. 62].

Вище наведені дефініції концентрують увагу на невеликому терміні використання оборотних активів, що означає їх динамічність та високу ліквідність. З одного боку, це є перевагою, адже оборотними активами легше керувати, вивести їх з обігу у разі потреби чи, навпаки, збільшити їх обсяг, а з іншого боку, слід мати на увазі, що такі активи вимагають постійного моніторингу та оперативного управління.

Розглядаючи сутність оборотних активів підприємства, варто зазначити, що в економічній літературі як синоніми даного поняття часто вживаються терміни «оборотні кошти», «оборотні засоби» та «оборотний капітал».

Так, Є.Ф. Брігхем зазначає, що «оборотний капітал – це інвестиція фірми в короткострокові активи: готівку, ліквідні цінні папери, товарно-матеріальні запаси та рахунки дебіторських заборгованостей» [8, с. 734]. М.Д. Білик, О.В. Павловська, Н.М. Притуляк та Н.Ю. Невмержицька пропонують таку дефініцію: «Оборотний капітал – це сукупність майнових цінностей підприємства, що обслуговує господарський процес і повністю використовується протягом одного операційного (виробничо-комерційного) циклу» [9, с. 132].

Хоча на перший погляд поняття «оборотний капітал» та «оборотні активи» ідентичні, їх потрібно розрізняти. Спробуємо розставити певні

семантичні акценти для розмежування даних термінів. Оборотний капітал формується та інвестується для подальшого його збільшення, він авансується в оборотні активи, приймаючи їх натурально-речову форму. При цьому оборотні активи використовуються впродовж операційного циклу, після завершення якого оборотний капітал набуває початкової форми для подальшого інвестування в активи.

Оборотні кошти вчені переважно визначають як [10, с. 186]:

1) грошові ресурси, вкладені в оборотні виробничі фонди та фонди обігу для забезпечення безперервного виробництва і реалізації виготовленої продукції;

2) активи, що впродовж одного виробничого циклу або одного календарного року можуть бути перетворені на гроші.

На думку І.В. Фарінович, термін «оборотні засоби» є некоректним перекладом із російської мови і доцільніше вживати термін «оборотні кошти». Порівнюючи ж оборотні активи та оборотні кошти, варто вказати, що оборотні активи є ширшим поняттям, оскільки включає і виробничі запаси, і готову продукцію, тобто предмети праці, і грошові кошти [11, с. 116].

Отже, ми дійшли висновку, що оборотні активи підприємства – це активи, призначені до використання впродовж операційного циклу, вони є високодинамічними та ліквідними, потребують постійного оперативного контролю та управління.

Оборотні активи підприємства класифікують згідно з низкою критеріїв. Систематизація оборотних активів наглядно відображена в табл. 1.

Класифікація оборотних активів підприємства за елементами знаходить відображення у розділі Балансу «Актив», де активи підприємства систематизовані для цілей бухгалтерського обліку.

За джерелами формування оборотні активи поділяють на власні, які формуються виключно за рахунок власних коштів підприємства, та залучені оборотні активи, що сформовані за рахунок позик, довгострокових зобов'язань тощо.

За характером участі в операційному циклі оборотні активи поділяють на:

– оборотні виробничі фонди, що обслуговують виробничий цикл підприємства (виробничі запаси, витрати майбутніх періодів, незавершене виробництво);

– фонди обігу, що обслуговують грошовий (фінансовий) цикл підприємства (гроші та їх еквіваленти, дебіторська заборгованість, готова продукція).

За ступенем ліквідності виділяють: низьколіквідні оборотні активи (виробничі запаси, незавершене виробництво); середньоліквідні оборотні активи (дебіторська заборгованість); високоліквідні оборотні активи (гроші та їх еквіваленти).

Класифікація оборотних активів підприємства

№ п/п	Класифікаційна ознака	Види оборотних активів
1	За елементами	– запаси; – дебіторська заборгованість; – поточні фінансові інвестиції; – гроші та їх еквіваленти; – витрати майбутніх періодів; – інші оборотні активи
2	За джерелами формування	– власні активи; – залучені (позичені) активи
3	За характером участі в операційному циклі	– оборотні виробничі фонди; – фонди обігу
4	За ступенем ліквідності	– низьколіквідні активи; – середньоліквідні активи; – високоліквідні активи
5	За періодом функціонування	– постійна частина оборотних активів; – змінна частина оборотних активів
6	За рівнем охоплення нормуванням	– нормовані активи; – ненормовані активи

Джерело: систематизовано автором за даними [10, с. 187; 11; 12, с. 214]

За періодом функціонування розглядають постійну частину оборотних активів, яка є сталою та не залежить від сезонних коливань та інших тимчасових чинників, та їх змінну частину, яка трансформується щодо обсягу та структури відповідно до сезонних змін тощо.

За рівнем охоплення нормуванням розрізняють нормовані оборотні активи, щодо яких розраховують оптимальну величину їх запасу, встановлюють норми та нормативи (виробничі запаси, готова продукція на складі та ін.) та ненормовані оборотні активи, щодо яких не розраховують норм та нормативів.

Класифікація оборотних активів є необхідною передумовою для організації ефективного управління ними на підприємстві. Економічно обґрунтована систематизація оборотних активів відіграє особливу роль в організації бухгалтерського обліку підприємства, сприяє формуванню можливостей для ефективного аналізу і підвищення точності прогнозування, допомагаючи в прийнятті обґрунтованих управлінських рішень.

Система управління оборотними активами підприємства – це система цілеспрямованого впливу фінансових служб підприємства з використанням низки методів та інструментів на формування та підтримання відповідного обсягу й структури оборотних активів для забезпечення безперебійного виробництва, а також стимулювання підвищення показників ефективності використання оборотних активів. Зазначена система є частиною загальної фінансової стратегії підприємства, складається з організаційної підсистеми та підсистеми реалізації заходів управління (рис. 1).

Організаційна підсистема включає: мету управління, суб'єкти та об'єкти управління, принципи управління, функції управління та методи управління.

Метою управління оборотними активами підприємства є формування їх ефективного обсягу, складу та структури, а також раціоналізація використання оборотних активів та оптимізація джерел їх фінансування.

Суб'єктами управління оборотними активами є фінансові менеджери (фінансові служби) підприємства, об'єктом управління – безпосередньо оборотні активи за видами.

Для того щоб управління оборотними активами було ефективним, воно має базуватися на принципах:

- комплексності;
- системного підходу;
- об'єктивності та точності;
- наукового обґрунтування;
- оперативності;
- дієвості та результативності;
- безперервності.

Виділяють такі функції управління оборотними активами підприємства: організація, планування, мотивація, координація і контроль.

У процесі управління оборотними активами використовують певні методики та методи, вибір яких безпосередньо впливає на ефективність системи управління оборотними активами. Серед найбільш розповсюджених й відомих методів, що застосовуються в управлінні оборотними активами, можна виділити:

- метод коефіцієнтів (використовують для оцінки ефективності формування й використання оборотних активів підприємства, визначення основних показників стану оборотного капіталу);
- оптимізація;
- метод нормування (застосовують лише у відношенні нормованих оборотних активів для визначення оптимальної потреби щодо конкретних їх видів);

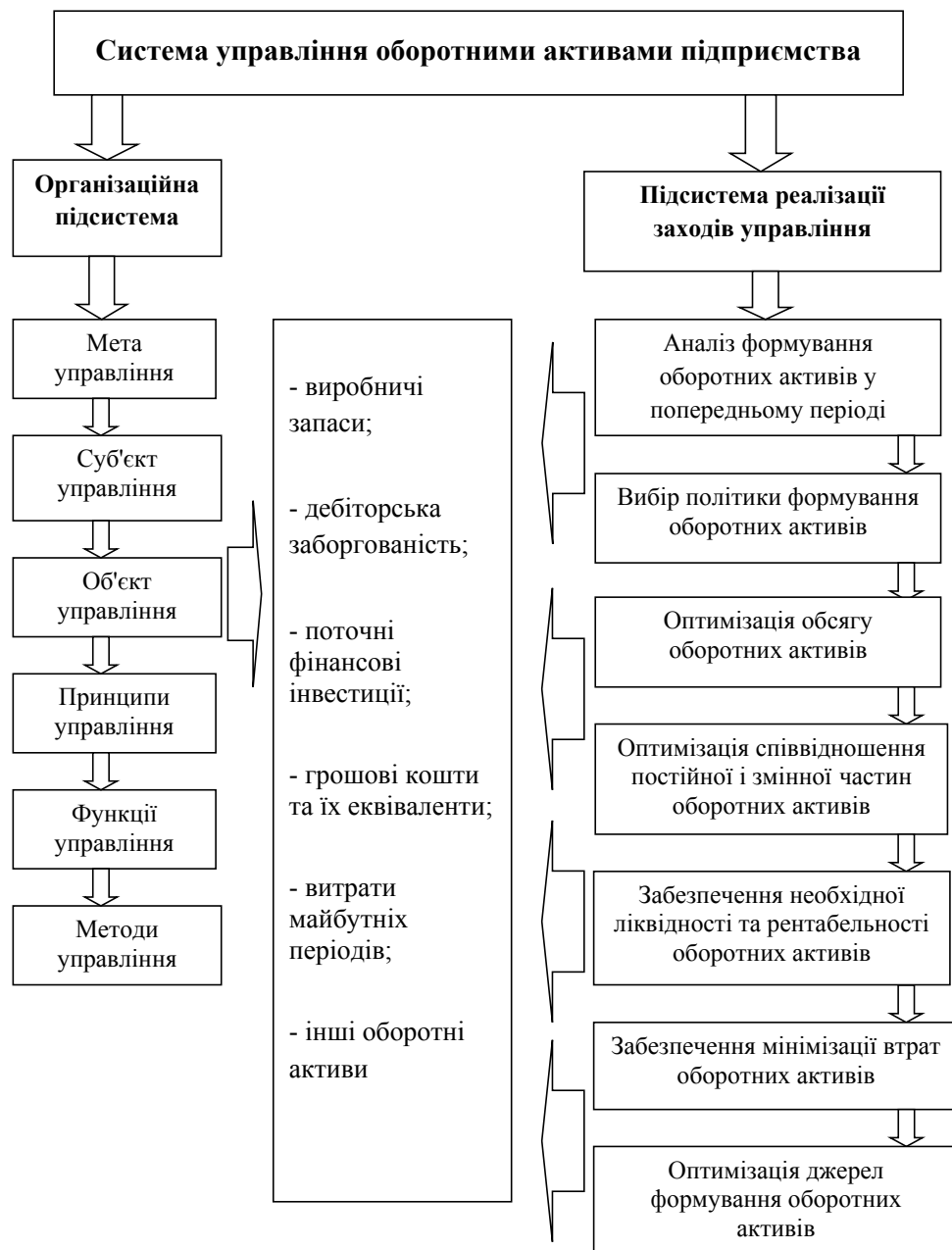


Рис. 1. Система управління оборотними активами підприємства

Джерело: складено автором за даними [13; 14]

– метод ABC, використання якого передбачає розподіл усієї номенклатури запасів, які використовуються на виробництві, залежно від їхньої цінності на три категорії:

– група А включає найбільш вартісні (цінні) запаси, що в натуральному вираженні використовуються в малих кількостях. Такі види запасів (сировини, матеріалів) займають близько 50% від загального обсягу витрат на виробництво продукції;

– група В об'єднує запаси із середньою вартістю і середньою кількістю їх використання у виробничому процесі (питома вага цієї групи запасів перевищує 25% закупівель);

– група С включає досить різноманітний асортимент запасів, які водночас є незначними з погляду їхньої вартості.

Використовуючи метод ABC, підприємства мають можливість віднайти додаткові резерви зменшення собівартості в розрізі видів продукції, окремих центрів затрат, інвестиційних проектів.

Підсистема реалізації заходів управління оборотними активами підприємства містить перелік заходів, що проводяться в рамках визначеної корпоративної фінансової політики (рис. 1). Перелічені заходи реалізуються із застосуванням різноманітних підходів та методів відповідно до намічених пріоритетів та вибраної мети.

Висновки з проведеного дослідження.

В умовах ринкової економіки оборотні активи підприємства є важливим чинником виробництва, їх обсяг, склад і ефективність використання безпосередньо впливають на прибутковість та рентабельність суб'єкта господарювання. Оскільки оборотні активи – це активи, що використовуються впродовж операційного циклу, вони характеризуються високою динамічністю та ліквідністю, потребуючи постійного моніторингу й оперативного управління.

Для забезпечення високої результативності господарювання кожному підприємству необхідно сформувати дієву систему управління оборотними активами, що являє собою систему цілеспрямованого впливу фінансових служб за допомогою відповідних інструментів та методів на формування і підтримання оптимальних обсягів та структури оборотних активів для забезпечення безперебійного виробництва, а також стимулювання зростання показників ефективності використання оборотних активів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бланк І.О. Фінансовий менеджмент; 2-е вид. перероб. і доп. К.: Ніка-Центр, 2006. 653 с.
2. Причепка І.В., Кравець Н.В. Теоретичні засади управління активами підприємства. Економічний простір. 2012. № 60. С. 249–257.
3. Шелудько В.М. Фінансовий менеджмент: підручник; 2-е вид., стер. К.: Знання, 2013. 375 с.
4. Шим Дж.К., Сигел Дж.Г. Финансовый менеджмент; пер. с англ. М.: Филинъ, 1996. 400 с.
5. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: Наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 № 73 (зі змінами та доповненнями). URL: <http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish>.
6. Боди З., Мертон Р. Финансы. М.: Вильямс, 2007. 592 с.
7. Бланк І.А. Управление активами. К.: Ника-Центр; Эльга, 2002. 720 с.
8. Брігхем Є.Ф. Основи фінансового менеджменту: підручник; пер. з англ. К.: Молодь, 1997. 1000 с.
9. Фінансовий аналіз: навч. посіб. / М.Д. Білик, О.В. Павловська, Н.М. Притуляк, Н.Ю. Невмержицька; вид. 2-е, без змін. К.: КНЕУ, 2009. 592 с.
10. Фінанси підприємств: підручник / А.М. Поддєрьогін, М.Д. Білик, Л.Д. Буряк та ін.; кер. кол. авт. і наук. ред. проф. А.М. Поддєрьогін; 7-е вид., без змін. К.: КНЕУ, 2008. 552 с.
11. Фарінович І.В. Економічна сутність оборотних коштів та джерела їх формування. URL: <http://ena.lp.edu.ua/bitstream/ntb/12389/1/019>.
12. Богданова О.В. Економічна суть, класифікація та джерела формування оборотних активів. Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. 2013. Вип. 24. С. 212–216.
13. Кірдіна О.Г. Управління оборотними активами підприємств. Вісник економіки транспорту і промисловості. 2013. № 43. С. 133–137.
14. Нагорний Є.О. Система управління активами як релевантний чинник ефективного розвитку підприємства. Збірник наукових праць Луцького національного технічного університету. 2014. Вип. 11 (42). URL: [http://ecnem_2014_11_25%20\(2\).pdf](http://ecnem_2014_11_25%20(2).pdf).

REFERENCES:

1. Blank I.O. (2006) Finansovyi menedzhment [Financial management]. Kyiv: Nika-Tsentr, – 653 p. (in Ukrainian)
2. Prychepa I.V., Kravets N.V. (2012) Teoretychni zasady upravlinnia aktyvamy pidpriemstva [Theoretical foundations of the enterprise's assets management]. Ekonomichnyi prostir, pp. 249–257. (in Ukrainian)
3. Sheludko V.M. (2013) Finansovyi menedzhment [Financial management]. Kyiv: Znannia, – 375 p. (in Ukrainian)
4. Shym Dzhei K., Syhel Dzhoel H. (1996) Finansovyi menedzhment [Financial management]. Moskva: Filin, – 400 p. (in Russian)
5. Natsionalne polozhennia (standart) bukhhalter-skoho obliku 1 (2013) "Zahalni vymohy do finansovoi zvitnosti" [General requirements for financial statements]. / Zatverdzheno Nakazom Ministerstva Finansiv Ukrainy. Elektronnyi resurs. – Available at: <http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish>. (in Ukrainian)
6. Bodi Z., Merton R. (2007) Fynansy [Finance]. Moskva: Viliams, – 592 p. (in Russian)
7. Blank I.A. (2002) Upravlieniie aktyvamy [Asset management]. Kyiv: Nika-Tsentr: Elha, – 720 p. (in Russian)
8. Brihkhem Ye.F. (1997) Osnovy finansovoho menedzhmentu [Fundamentals of financial management]. Kyiv: Molod, – 1000 p. (in Ukrainian)
9. Bilyk M.D., Pavlovska O.V., Prytuliak N.M., Nevmerzhytska N.Yu. (2009) Finansovyi analiz [Financial analysis]. Kyiv: KNEU, – 592 p. (in Ukrainian)
10. Poddierohin A.M., Bilyk M.D., Buriak L.D. ta in. (2008) Finansy pidpriemstv [Business finance]. Kyiv: KNEU, – 552 p. (in Ukrainian)
11. Farynovych I.V. (2011) Ekonomichna sutnist oborotnykh koshtiv ta dzherela yikh formuvannia [The economic essence of working capital and the source of their formation]. Elektronnyi resurs. – Available at: <http://ena.lp.edu.ua/bitstream/ntb/12389/1/019>. (in Ukrainian)
12. Bohdanova O. V. (2013) Ekonomichna sut, klasyfikatsiia ta dzherela formuvannia oborotnykh aktyviv [Economic essence, classification and sources of formation of current assets] Naukovi pratsi Kirovohrads'koho natsionalnoho tekhnichnoho universytetu. Ekonomichni nauky. pp. 212–216. (in Ukrainian)
13. Kirdina O.H. (2013) Upravlinnia oborotnyimi aktyvamy pidpriemstv [Management of the enterprise's current assets] Visnyk ekonomiky transportu i promyslo-vosti. pp. 133–137. (in Ukrainian)
14. Nahornyi Ye.O. (2014) Systema upravlinnia aktyvamy yak relevantnyi chynnyk efektyvnoho rozvytku pidpriemstva [Asset management system as an important factor in the effective development of an enterprise] Zbirnyk naukovykh prats. Luts'kyi natsionalnyi tekhnichnyi universytet. Elektronnyi resurs. – Available at: [http://ecnem_2014_11_25%20\(2\).pdf](http://ecnem_2014_11_25%20(2).pdf).

Lubkey N.P.

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Senior Lecturer at Department of Economic Entity
Finance and Insurance
Ternopil National Economic University

Kramarchuk S.P.

Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Management
and Public Administration
Ternopil National Economic University

THE MANAGEMENT SYSTEM OF THE ENTERPRISE'S CURRENT ASSETS

The article deals with the essence and classification of the enterprise's current assets. The enterprise's current assets are assets intended for use during the operational cycle. They are highly dynamic and liquid; they require the constant operational control and management.

The current assets are the most liquid part of the enterprise's property. The planning of their volumes and structures is an important task. The realization of this task determines the success of the enterprise's business.

The purpose of the article is a theoretical generalization of approaches to the interpretation of the essence and classification of the enterprise's current assets, the investigation of their features, the determination of the theoretical foundations of an effective system of enterprise's current assets management at the present stage.

The classification of current assets is a prerequisite for the organization of effective management at the company. The classification of the enterprise's current assets by elements is reflected in the section of the Balance "Asset", where the enterprise's assets are systematized for accounting purposes.

In the article, the importance of forming an effective management system of current assets at the enterprise is determined. The essence and composition of the management system of the enterprise's current assets are revealed.

The management system of enterprise's current assets is the system of the purposeful influence of enterprise's financial services on the formation and support of the volume and structure of current assets for the maintenance of uninterrupted production and also stimulation of increasing the efficiency indicators of enterprise's current assets. The management system of the enterprise's current assets consists of an organizational subsystem and a subsystem of implementation of management measures.

The formation of a reliable management system of enterprise's current assets is a key to increasing its competitiveness, liquidity, and profitability.

ФІНАНСОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА: СУТНІСТЬ ТА УПРАВЛІННЯ

FINANCIAL CAPACITY OF ENTERPRISE: ESSENCE AND MANAGEMENT

Фінансовий потенціал є важливим індикатором реакції внутрішнього середовища підприємства на управлінські рішення. Зростання фінансового потенціалу свідчить про стійкість фінансового стану підприємства, ефективність його фінансової політики та у цілому про конкурентоспроможність економічного суб'єкта. Система управління фінансовим потенціалом є сукупністю взаємопов'язаних елементів, цільова функція взаємодії яких полягає у досягненні бажаного стану у фінансовій сфері за допомогою прийняття і реалізації управлінських рішень. На основі отриманих результатів наукового дослідження розвинуто теоретичні основи сутності фінансового потенціалу підприємства. Побудовано систему управління фінансовим потенціалом, яка відповідає сучасним умовам господарювання економічних суб'єктів.

Ключові слова: потенціал, фінансові ресурси, фінансовий потенціал, фінансовий менеджмент, система управління фінансовим потенціалом.

Финансовый потенциал является важным индикатором реакции внутренней среды предприятия на управленческие решения. Рост финансового потенциала свидетельствует об устойчивости финансового состояния предприятия, эффективности его финансовой политики и в целом о конкурентоспособности экономического субъекта. Система управления финансовым потенциалом является совокупностью взаимосвязанных элементов, целевая функция взаимодействия которых заключается в

достижении желаемого состояния в финансовой сфере посредством принятия и реализации управленческих решений. На основе полученных результатов научного исследования развиты теоретические основы сущности финансового потенциала предприятия. Построена система управления финансовым потенциалом, соответствующая современным условиям хозяйствования экономических субъектов.

Ключевые слова: потенциал, финансовые ресурсы, финансовый потенциал, финансовый менеджмент, система управления финансовым потенциалом.

Financial capacity is an important indicator of the reaction of the internal environment of the enterprise to managerial decisions. The growth of financial capacity indicates the sustainability of the financial condition of the enterprise, the effectiveness of its financial policy and, in general, the competitiveness of this economic entity. The financial capacity management system is a set of interrelated elements, the objective function of the interaction of which is to achieve the desired state in the financial sector through the adoption and implementation of managerial decisions. Based on the achieved results of scientific research, the theoretical grounds of the essence of the enterprise's financial capacity are developed. The system of management of financial capacity, which corresponds to modern economic conditions of economic entities, is constructed.

Key words: capacity, financial resources, financial capacity, financial management, financial capacity management system.

УДК 338

Ляхович Л.А.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри економіки підприємств
і корпорацій
Тернопільський національний
економічний університет

Постановка проблеми. Для подолання негативних тенденцій у розвитку підприємств, підвищення ефективності діяльності та забезпечення їхньої конкурентоспроможності необхідно сконцентрувати увагу на сучасних концепціях, методах та інструментах управління у сфері фінансів економічних суб'єктів, важливим сегментом якого є управління фінансовим потенціалом.

Водночас висока динаміка змін у зовнішньому середовищі сучасних підприємств зумовлює необхідність розширення та поглиблення теоретико-методичного базису побудови дієвої системи управління їхнім фінансовим потенціалом. Сьогодні спостерігається значний науковий інтерес до змісту і структури цієї системи. Проте все ж залишається необхідність у більш детальних дослідженнях у цьому напрямі, що забезпечить обґрунтованість управлінських рішень у сфері фінансів підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методологічні, методичні та практичні аспекти управління фінансовим потенціалом підприємства висвітлено в працях багатьох вітчизняних і зарубіжних авторів. Зокрема, науковим доробком із цієї проблеми є праці таких українських

учених, як: О.В. Белінська, І.О. Бланк, В.А. Бова, О.П. Васюренко, В.В. Глущенко, І.М. Зеліско, Г.В. Корнійчук, Н.С. Краснокутська, В.О. Кунцевич, А.С. Назаренко, Г.І. Рзаєв, П.А. Стецюк, Р.А. Толпежников, О.С. Хринюк, С.С. Шумська та ін.

Водночас подальші наукові пошуки доцільно зосередити на проблемах побудови дієвої системи управління фінансовим потенціалом, упродовження якої є важливим чинником підвищення ефективності діяльності підприємств, забезпечення їхньої конкурентоспроможності та стійкого розвитку.

Постановка завдання. Метою статті є подальший розвиток теоретичних основ фінансового потенціалу підприємств, розроблення рекомендацій щодо побудови системи управління фінансовим потенціалом у контексті сучасних економічних умов їхньої діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Фінансовий потенціал — складник економічного потенціалу впродовж усього періоду життєдіяльності підприємства — є важливим індикатором реакції внутрішнього середовища на управлінські рішення, а його зростання свідчить про стійкість фінансового стану, ефективність фінансової полі-

тики економічного суб'єкта та у цілому про його конкурентоспроможність.

Основними підходами до тлумачення сутності фінансового потенціалу є ресурсний та результативний. Як уважає А.С. Назаренко, за ресурсного підходу фінансовий потенціал ототожнюється з фінансовими ресурсами, а за результативного – із показниками стабільності фінансового стану підприємства [9, с. 23]. Водночас у роботах певних науковців, зокрема В.В. Глущенко [5, с. 17], спостерігаємо комплексний підхід: фінансовий потенціал характеризує минулу, теперішню і майбутню сукупність показників, які повинні як кількісно (ресурси), так і якісно (результат) визначати розвиток суб'єкта господарювання. На нашу думку, саме комплексний підхід дає змогу враховувати й кількісні, й якісні параметри формування, використання і розвитку фінансового потенціалу підприємства.

За результатами аналізу і систематизації наукових джерел виділимо принаймні три варіанти трактування сутності фінансового потенціалу підприємства:

1. Фінансовий потенціал як можливість (здатність) підприємства: можливість підприємства генерувати позитивні грошові потоки в обсягах, адекватних його фінансовому становищу [13, с. 12]; сукупність наявних і потенційних можливостей підприємства щодо мобілізації та нарощення їхнього обсягу і трансформації їх в інші чинники виробництва відповідно до потреби з метою досягнення стратегічних та тактичних цілей підприємства [3].

2. Фінансовий потенціал як сукупність наявних і потенційних фінансових ресурсів підприємства та можливостей з їхнього ефективного управління. Так, на думку Р.О. Толпежнікова, фінансовим потенціалом підприємства є сукупність власних і залучених фінансових ресурсів та можливостей щодо їхнього ефективного управління для забезпечення операційної та інвестиційної діяльності й досягнення загальносистемних цілей в умовах нестабільності чинників зовнішнього середовища [14]. Цієї точки зору дотримуються й інші науковці [7; 11].

3. Фінансовий потенціал як результат відносин, що виникають на підприємстві, з приводу досягнення максимально можливого позитивного фінансового результату за наявних необхідних умов. Такими умовами, на думку певних науковців [4], є:

- наявність власного капіталу, достатнього для забезпечення ліквідності та фінансової стійкості;
- можливість залучення зовнішнього капіталу в обсягах, необхідних для реалізації ефективних інвестиційних проектів;
- наявність ефективної системи управління фінансами, що забезпечує прозорість поточного і перспективного фінансового стану підприємства.

Отже, під час визначення поняття «фінансовий потенціал підприємства» увага науковців прикута до таких його аспектів:

- сукупність власних і залучених фінансових ресурсів підприємства;
- можливість (здатність) підприємства до залучення та ефективного управління фінансовими ресурсами, генерування необхідних грошових потоків;
- забезпечення досягнення тактичної й стратегічної мети та цілей підприємства;
- забезпечення досягнення підприємством максимально можливого фінансового результату;
- забезпечення операційної та інвестиційної діяльності підприємства.

Узагальнюючи результати дослідження семантики цього поняття, під фінансовим потенціалом підприємства розуміємо сукупність наявних у нього фінансових ресурсів, а також можливостей з їхнього формування та ефективного управління, які, з одного боку, забезпечують здатність суб'єкта господарювання використовувати ці фінансові ресурси, а з іншого – його спроможність вирішувати завдання оперативного, тактичного та стратегічного характеру, а отже, досягати цілей (довгострокових, короткострокових) в умовах нестабільності зовнішнього середовища, що в сукупності забезпечить підприємству стійке функціонування і розвиток.

Фінансовий потенціал підприємства поділяють на довгостроковий (стратегічний) та короткостроковий (тактичний, оперативний), що спричинено різними тривалістю та умовами його функціонування і розвитку. У довгостроковому періоді забезпечується розвиток фінансового потенціалу з урахуванням змін зовнішнього середовища економічного суб'єкта. Водночас, як слушно зазначено у джерелі [3], «...у довгостроковому періоді виникає значно більша кількість факторів ризику, що мають характер негативних впливів на фінансовий потенціал підприємства». У короткостроковому періоді розробляються заходи з реагування на поточні зміни у середовищі економічного суб'єкта, що стосуються найбільш ефективного використання наявного фінансового потенціалу.

Звідси, управління фінансовим потенціалом слід здійснювати за допомогою комплексу взаємоузгоджених стратегічних, тактичних та оперативних заходів. Зокрема, тут доцільно застосовувати технологію бюджетування, яка є якісним інструментом сучасної системи фінансового управління підприємством, оскільки дає змогу спланувати теперішню і майбутню діяльність економічного суб'єкта. Результатом бюджетування стане система бюджетів, які за ознакою часу поділяють на стратегічні, тактичні й оперативні.

Впровадження системи бюджетування на підприємствах матиме такі позитивні наслідки:

- підвищення якості управлінських рішень у сфері фінансів;
- ефективне використання ресурсів, контроль та оптимізація витрат;
- ефективне управління грошовими потоками;
- координація дій усіх підрозділів підприємства;
- ефективне управління фінансовими результатами підприємства та його окремих підрозділів;
- прогнозування фінансового стану підприємства;
- визначення напрямів, масштабів і темпів розвитку підприємства та ін.

Ґрунтуючись на результатах дослідження, вважаємо за доцільне представити систему управління фінансовим потенціалом підприємства. Як відомо, будь-яка система управління є складним механізмом впливу керуючої системи на керовану для отримання бажаного результату. Звідси, система управління фінансовим потенціалом складається з двох підсистем:

1) керованої підсистеми – об'єкт управління – фінансовий потенціал; економічні відносини всередині підприємства, які виникають у процесі формування, використання і розвитку фінансового потенціалу;

2) керуючої підсистеми – суб'єкт управління – окремі особи та групи, які здійснюють управлінський вплив на об'єкт управління.

Система управління фінансовим потенціалом – це сукупність взаємопов'язаних елементів, цільовою функцією взаємодії яких є досягнення бажаного стану об'єкта за допомогою прийняття

і реалізації управлінських рішень. Вона визначає головні пріоритети і містить мету, чинники, принципи, завдання, методи, забезпечення та функції управління (табл. 1).

Для досягнення мети управління фінансовим потенціалом значну увагу необхідно приділити чинникам впливу на його формування, використання і розвиток, оскільки їхня дія може мати як позитивні, так і негативні наслідки для підприємства. Як слушно вважають певні науковці [10], через значну залежність фінансових можливостей підприємства від змін в економічному середовищі необхідно враховувати вплив чинників, які впливають на формування і використання фінансового потенціалу. Дослідження у цьому напрямі показали, що зазвичай ці чинники поділяють на дві групи:

1) зовнішні, які не піддаються або частково піддаються управлінському впливу, оскільки зумовлені характеристиками зовнішнього середовища підприємства (економічні, політичні, техніко-технологічні, соціальні тощо; конкуренти, постачальники, партнери, споживачі, контактні аудиторії та ін.). Наприклад: фінансова та податкова політика, нормативно-правове забезпечення, кон'юнктура ринку, наявність і доступність ресурсів, специфіка галузі, ринку чи конкретного його сегменту та ін.;

2) внутрішні, які піддаються управлінському впливу, оскільки зумовлені характеристиками внутрішнього середовища підприємства (економічні, фінансові, організаційні, соціальні, психологічні тощо). Наприклад: специфіка фінансової і гос-

Таблиця 1

Структура системи управління фінансовим потенціалом підприємства

Структурні елементи	Зміст
Мета	Забезпечення стійкого функціонування та розвитку підприємства у довгостроковій перспективі шляхом ефективного використання наявних фінансових ресурсів та можливостей у фінансовій сфері.
Чинники	1. Зовнішні. 2. Внутрішні.
Принципи	1. Загальнонаукові. 2. Специфічні.
Завдання	1. Визначення джерел формування фінансових ресурсів та основних напрямів управління ними. 2. Формування фінансової стратегії та ефективної фінансової політики підприємства. 3. Підвищення результатуючих фінансових показників. 4. Створення умов для ефективної реалізації та розвитку складових фінансового потенціалу. 5. Розроблення механізму ефективної взаємодії підприємства із зовнішнім фінансово-економічним середовищем тощо.
Методи	1. Управління фінансовою рівновагою підприємства. 2. Управління вартістю підприємства.
Забезпечення	1. Нормативно-правове. 2. Інформаційно-аналітичне. 3. Методичне.
Функції	1. Фінансовий аналіз і цілевстановлення. 2. Фінансове планування і прогнозування. 3. Організація і фінансове регулювання. 4. Фінансовий контроль.

Джерело: складено автором

подарської діяльності суб'єкта управління, наявність і структура капіталу підприємства, обсяги дебіторської та кредиторської заборгованостей, рівень фінансової стійкості, обсяг і структура витрат, інформаційне забезпечення, кваліфікація управлінського персоналу та якість управлінських рішень та ін.

Під час побудови комплексної системи управління фінансовим потенціалом підприємства слід урахувати принципи управління. Результат опрацювання літературних джерел показав, що науковцями запропоновано досить широке коло таких принципів, наприклад:

1) принципи, які слід покласти в основу формування фінансового потенціалу підприємства: узгодженості, взаємодії, комплексності, синергізму, підпорядкованості, відкритості [12];

2) принципи розроблення і реалізації фінансових рішень: інтегрованості, комплексності, динамізму, варіативності, стратегічної орієнтованості [2];

3) принципи формування фінансового потенціалу підприємства: цілісності та комплексності, неперервності у часі й просторі, еластичності, наукової обґрунтованості основних параметрів, результативності управлінських дій, адаптації до специфіки суб'єкта, яким здійснюється управління [8].

На нашу думку, формування принципів управління фінансовим потенціалом повинне базуватися на синтезі загальнонаукових принципів управління підприємством і специфічних принципів фінансового менеджменту, зокрема в розрізі управління фінансовим потенціалом, на етапах планування, прогнозування, організації, контролю й з урахуванням мотиваційного складника цього процесу. До найбільш значущих загальнонаукових принципів управління фінансовим потенціалом віднесемо такі, як:

1) системність – це, по-перше, органічна єдність цього виду управління із системою фінансового менеджменту та системою управління підприємством у цілому; по-друге, взаємозв'язок між усіма елементами системи управління фінансовим потенціалом підприємства, що дає змогу досягти поставленої мети;

2) наукова обґрунтованість – застосування сучасних теоретичних доробок і практичного досвіду під час формування системи управління фінансовим потенціалом підприємства;

3) комплексність – розроблення комплексу взаємозв'язаних управлінських рішень, які прямо чи опосередковано впливають на фінансовий потенціал підприємства;

4) цілеспрямованість – формування головної мети управління фінансовим потенціалом та ієрархічної структури цілей («дерево цілей»), тобто її декомпозиція;

5) адаптивність – урахування внутрішніх умов і зовнішніх чинників впливу на фінансовий потенціал;

6) альтернативність – розроблення альтернативних сценаріїв розвитку підприємства і відповідних їм варіантів управлінського впливу на фінансовий потенціал та вибір із-поміж них найбільш оптимального;

7) ефективність – оптимізація витрат з управління фінансовим потенціалом, максимально можливий рівень його використання, мінімізація фінансових ризиків тощо.

Щодо специфічних принципів, то під час планування фінансового потенціалу, на нашу думку, актуальними будуть як загальновідомі принципи планування (безперервності, взаємозв'язку й узгодженості поточних та стратегічних планів, участі та ін.), так і принципи фінансового планування, наприклад рентабельності капіталовкладень, відповідності термінів отримання і використання коштів, оптимізації джерел фінансових ресурсів, платоспроможності, збалансованості фінансових ризиків тощо. Специфічними принципами організації в системі управління фінансовим потенціалом є розподіл обов'язків, повноваження і відповідальність, пропорційність в управлінні тощо, а контролю – відповідність методів та інструментів контролю процесам управління фінансовим потенціалом, об'єктивність, своєчасність, дієвість тощо.

Водночас менеджери повинні бути зацікавлені в позитивних фінансових результатах підприємства у цілому, тому система мотивації підприємства повинна базуватися на принципах справедливості, доступності, оптимального поєднання форм матеріальної і нематеріальної мотивації, своєчасності, адекватності, диференційованості, дієвості тощо.

Щодо методів управління фінансовим потенціалом підприємства, то їх визначення ґрунтується на висновках І.О. Бланка щодо мети та, відповідно, методів фінансового управління в період кризи. Як уважає науковець, головною метою такого управління є відновлення фінансової рівноваги підприємства і мінімізація зниження його ринкової вартості, що викликано фінансовою кризою [2, с. 589]. Звідси, цілком логічно можна припустити, що за сучасних умов господарювання основними методами фінансового менеджменту і, відповідно, управління фінансовим потенціалом підприємства є:

1) методи управління фінансовою рівновагою підприємства, зокрема: оцінка та управління фінансовим станом, управління доходами і витратами тощо;

2) методи управління вартістю підприємства, зокрема: управління за результатами оцінки вартості підприємства з використанням дохідного, витратного і ринкового (порівняльного) підходів

тощо. Кожен підхід водночас передбачає використання низки методів як способів розрахунку вартості об'єкта оцінки.

Управління фінансовим потенціалом підприємства є процесом реалізації управлінських функцій, зокрема таких, як: фінансовий аналіз (розрахунок та оцінка показників, що характеризують фінансовий стан підприємства; оцінка вартості підприємства); цілевстановлення (формулювання мети та формування цілей управління фінансовим потенціалом підприємства, які відображають майбутній рівень об'єкта управління, якого передбачається досягти); планування (визначення ключових чинників впливу; формування стратегії й тактики управління фінансовим потенціалом; етапізація процесу управління фінансовим потенціалом підприємства тощо); прогнозування (прогнозування змін у зовнішньому фінансово-економічному середовищі; визначення перспектив розвитку фінансового потенціалу тощо); організація і фінансове регулювання (визначення і координація напрямків розподілу фінансових ресурсів; нормативно-правове, інформаційно-аналітичне, методичне забезпечення реалізації планових рішень; регламентація управлінських рішень, розподіл обов'язків і відповідальності, встановлення кваліфікаційних вимог, визначення взаємовідносин із підрозділами підприємства і його персоналом тощо); контроль (спостереження і перевірка відповідності досягнутого рівня фінансового потенціалу поставленим завданням з його управління, своєчасне коригування планів реалізації заходів для досягнення поставленої мети).

У процесі управління фінансовим потенціалом підприємства окремі елементи системи повинні бути тісно взаємопов'язаними. Ранжування окремих завдань з управління фінансовим потенціалом повинне здійснюватися на основі визначення пріоритетності цілей розвитку підприємства та фінансового менеджменту, а також обов'язково відповідати поставленій меті.

Висновки з проведеного дослідження. На основі дослідження та узагальнення теоретичних положень і практичного досвіду у сфері фінансового менеджменту запропоновано науково-методологічний і методичний базис вирішення проблеми побудови системи управління фінансовим потенціалом підприємства.

Основними завданнями системи управління фінансовим потенціалом є: визначення джерел формування фінансових ресурсів та основних напрямів управління ними; формування фінансової стратегії та ефективної фінансової політики підприємства; підвищення результативних фінансових показників діяльності підприємства; створення умов для ефективної реалізації та розвитку складників фінансового потенціалу підприємства; розроблення механізму ефективної взаємодії під-

приємства із зовнішнім фінансово-економічним середовищем та ін.

Система управління фінансовим потенціалом ґрунтується на загальних і специфічних принципах, дотримання яких забезпечить високу якість управлінських рішень у сфері фінансів економічного суб'єкта. Вона містить комплекс методів, вибір яких залежить від цілей управління та ситуації у середовищі підприємства, яку визначають зовнішні і внутрішні чинники впливу на його функціонування і розвиток.

Запропонована структура системи управління фінансовим потенціалом може слугувати теоретичною основою для розроблення практичних рекомендацій щодо підвищення ефективності фінансового менеджменту підприємства.

Впровадження системи управління фінансовим потенціалом дасть змогу досягти фінансової рівноваги підприємства, збільшити обсяги операційної та інвестиційної діяльності, оптимізувати структуру капіталу, а отже, й максимізувати ринкову вартість економічного суб'єкта.

Ефективне управління фінансовим потенціалом вимагає наявності у підприємства сучасних дієвих методик його оцінки, тому наукові пошуки здійснюватимуться у напрямі дослідження наявних методичних підходів до оцінювання фінансового потенціалу та розроблення практичних рекомендацій щодо їхнього вдосконалення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Белінська О.В. Сутність фінансового потенціалу підприємства. Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. 2012. № 4. Т. 3. С. 267–271. URL: http://journals.khnu.km.ua/vestnik/pdf/ekon/2012_4_3/267-271.pdf.
2. Бланк І.О. Фінансовий менеджмент: навч. посіб. К.: Ельга, 2004. 655 с.
3. Бова В.А., Хринюк О.С. Сутність фінансового потенціалу підприємства. Актуальні проблеми економіки та управління. 2017. URL: <http://ape.fmm.kpi.ua/article/view/102585/97661>.
4. Васюренко О.В., Гніп Н.О. Планування фінансового потенціалу підприємства в посткризових умовах. URL: <http://fk.d.org.ua/article/view/28938>.
5. Глущенко В.В. Концептуальні основи формування фінансового потенціалу суб'єктів господарювання в Україні. Фінансовий потенціал суб'єктів господарювання як чинник сталого розвитку ринкової економіки: матеріали Всеукраїнської наук.-практич. Конференції (Харків, 1 лютого 2013 р.). Х., 2013. С. 13–25.
6. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. посіб. К.: Центр навч. л-ри, 2005. 352 с.
7. Кунцевич В.О. Поняття фінансового потенціалу розвитку підприємства та його оцінки. Актуальні проблеми економіки. 2004. № 7 (37). С. 123–130.
8. Маршук Л.М. Принципи формування фінансово-ресурсного потенціалу підприємства. Вісник ХДУ. Серія «Економічні науки». 2016. URL:

<http://www.ej.kherson.ua/index.php/arkhiv-vidannya/2014?id=56>.

9. Назаренко А.С. Теоретичні підходи до визначення сутності економічної категорії «фінансовий потенціал підприємства». Економіка, фінанси і право. 2009. № 8. С. 22–29.

10. Формування фінансового потенціалу підприємства / Г.О. Партин, Р.І. Задерецька, О.В. Граціян. Ефективна економіка. 2016. № 1. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4754>.

11. Рзаєв Г.І., Жовтківська О.В. Фінансовий потенціал підприємства та напрямки його оцінки. Вісник ОНУ ім. І.І. Мечникова. 2014. URL: <http://visnykonu.od.ua/index.php/uk/arkhiv-vidannya?id=99>.

12. Саух І.В. Фінансовий потенціал підприємства: принципи та особливості його формування. Бізнес Інформ. 2015. № 1. URL: http://www.businessinform.net/annotated-catalogue/?year=&abstract=2015_01_0<=ua&stqa=40.

13. Стецюк П.А. Стратегия и тактика управления финансовыми ресурсами сельскохозяйственных предприятий: монография. К.: ННЦ ИАЕ, 2009. 370 с.

14. Толпежников Р.О. Сутність та методика оцінювання фінансового потенціалу підприємства. Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності: збірник наукових праць: у 2-х вип.; ПДТУ. Маріуполь, 2013. Вип. 2. Т. 1. С. 277–282.

15. Шумська С.С. Фінансовий потенціал України: методологія визначення та оцінки. Фінанси України. 2007. № 5. С. 55–64. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fu_2007_5_7.

REFERENCES:

1. Belinska O. V. (2012) Sutnist finansovogho potencialu pidpriyemstva. Visnyk KhNU. Ekonomichni nauky (Journal of KhNU), no 4, pp. 267-271. Available at: http://journals.khnu.km.ua/vestnik/pdf/ekon/2012_4_3/267-271.pdf

2. Blank I. O. (2004) Finansovyy menedzhment. Kyiv: Elga. (in Ukrainian).

3. Bova V. A. (2017) Sutnist finansovogho potencialu pidpriyemstva. Aktualni problemy ekonomiky ta upravlinnia : zbirnyk naukovykh prac molodykh vchenykh fakultetu menedzhmentu ta marketynghu KPI im. I. Sikorskogho. Available at: <http://ape.fmm.kpi.ua/article/view/102585/97661>

4. Vasiurenko O. V., Ghny N. O. (2011) Planuvannia finansovogho potencialu pidpriyemstva v postkry-

zovkykh umovakh. Available at: <http://fkd.org.ua/article/view/28938>

5. Ghlushhenko V. V. (2013) Konceptualni osnovy formuvannia finansovogho potencialu sub'ektiv ghospodariuvannia v Ukraini. Proceedings of the Finansovyy potencial sub'ektiv ghospodariuvannia jak chynnyk stalogho rozvytku rynkovoi ekonomiky, Materialy Vseukrajinskoji nauk.-praktich. konferenciji, 1 liutogho, 2013, Harkiv, pp. 13–25.

6. Krasnokutska N. S. (2005) Potencial pidpriyemstva: formuvannia ta ocinka. Kyiv: Centr navch. l-ry. (in Ukrainian).

7. Kuncsevych V. O. (2004) Poniattia finansovogho potencialu rozvytku pidpriyemstva ta jogho ocinky. Aktualni problemy ekonomiky, no 7, pp. 23-130.

8. Marshuk L. M. (2016) Pryncypy formuvannia finansovo-resursnogho potencialu pidpriyemstva. Visnyk HDU, Ekonomichni nauky. Available at: <http://www.ej.kherson.ua/index.php/arkhiv-vidannya/2014?id=56>

9. Nazarenko A. S. (2009) Teoretychni pidkhody do vyznachennia sutnosti ekonomichnoji kategoriji "finansovyy potencial pidpriyemstva. Ekonomika, finansy i pravo, no 8, pp. 22–29.

10. Partyn G. O., Zaderecka R. I., Ghracijan O. V. (2016) Formuvannia finansovogho potencialu pidpriyemstva. Efektyvna ekonomika, no 1. Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4754>

11. Rzaiev G. I., Zhovtivska O. V. (2014) Finansovyy potencial pidpriyemstva ta napriamy jogho ocinky. Visnyk ONU im. I. I. Mechnykova. Available at: <http://visnykonu.od.ua/index.php/uk/arkhiv-vidannya?id=99>

12. Saukh I. V. (2015) Finansovyy potencial pidpriyemstva: pryncypy ta osoblyvosti jogho formuvannia. Biznes-Inform, no 1. Available at: http://www.business-inform.net/annotatedcatalogue/?year=&abstract=2015_01_0<=ua&stqa=40

13. Stecuk P. A. (2009) Strateghiya i taktyka upravlinnia finansovymy resursamy silskoghospodarskykh pidpriyemstv. Kyiv: NNTs IAE, (in Ukrainian).

14. Tolpezhnikov R. O. (2013) Sutnist ta metodyka ociniuvannia finansovogho potentialsialu pidpriyemstva. Teoretychni i praktychni aspekty ekonomiky ta intelektualnoji vlasnosti : zbirnyk naukovykh prac, PDTU. – Mariupol, vol. 2, T. 1., pp. 277-282.

15. Shumska S. S. (2007) Finansovyy potencial Ukrainy: metodologija vyznachennia ta ocinky. Finansy Ukrainy, no 5, pp. 55–64. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fu_2007_5_7

FINANCIAL CAPACITY OF ENTERPRISE: ESSENCE AND MANAGEMENT

Financial capacity is an important indicator of the reaction of the internal environment of the enterprise to managerial decisions and its growth indicates the sustainability of the financial condition, the effectiveness of the financial policy of this economic entity and, in general, its competitiveness. The high dynamics of changes in the external environment of modern enterprises necessitates focusing on modern managerial concepts, methods, and tools in the field of enterprises' finance and, in particular, building an effective system of managing their financial capacity.

Monitoring of the available economic literature is conducted and the theoretical and methodological studies of the essence of the concept of "financial capacity" of the enterprise are generalized. It is established that financial capacity of an enterprise is a set of available financial resources, as well as opportunities for their formation and effective management, which, on the one hand, provide the business entity with the ability to use these financial resources and, on the other, its ability to solve the tasks of operational, tactical, and strategic nature and, therefore, to achieve the set goals in conditions of unstable environment, which together will provide the enterprise with a stable operation and development. The management of the financial capacity of an enterprise should be based on a set of mutually agreed strategic, tactical, and operational measures. A qualitative tool for a modern system of financial management of an enterprise is a budgeting technology that allows planning the present and future activities of an economic entity.

The financial capacity management system is constructed that is a set of interrelated elements, the objective function of the interaction of which is to achieve the desired state of the object through the adoption and implementation of managerial decisions. It is determined that the financial capacity management system of an enterprise defines the main priorities and contains the purpose, factors (external, internal), principles (general scientific, specific), objectives, methods (financial equilibrium management, cost management), provision (regulatory, informational and analytical, methodological), and functions (analysis, goal setting, planning, forecasting, organization, regulation, control) of management.

It is concluded that in the process of managing the financial capacity of an enterprise, the individual elements of the system should be closely interconnected. Ranking of individual tasks for management of financial capacity should be based on the prioritization of the enterprise development goals and financial management and must be consistent with the set goal. Implementation of the financial capacity management system will allow achieving the financial equilibrium of the enterprise, increasing the volume of operational and investment activity, optimizing the capital structure and, therefore, maximizing the market value of the economic entity.

РОЛЬ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В УПРАВЛІННІ ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДУВАННЯ

THE ROLE OF INFORMATION PROVISION IN ECONOMIC SECURITY MANAGEMENT OF MACHINE-BUILDING ENTERPRISES

У статті визначено елементи інформаційно-аналітичного забезпечення економічної безпеки промислових підприємств. Виокремлено методичні способи, що застосовуються для інформаційного забезпечення системи економічної безпеки машинобудівного підприємства. Охарактеризовано особливості організації обліково-аналітичної діяльності на підприємстві. Розкрито взаємозв'язок інформаційного забезпечення щодо формування та впровадження стратегії забезпечення економічної безпеки підприємства. Деталізовано роль поняття інформації як одного із сукупності ресурсів забезпечення економічної безпеки машинобудівного підприємства та поняття інформаційного забезпечення. Розкрито концептуальні засади ефективного управління економічною безпекою машинобудівного підприємства із визначенням низки відповідних підсистем.

Ключові слова: економічна безпека, інформаційно-аналітичне забезпечення, система управління, підприємства машинобудування.

В статье определены элементы информационно-аналитического обеспечения экономической безопасности промышленных предприятий. Выделены методические способы, применяемые для информационного обеспечения системы экономической безопасности машиностроительного предприятия. Охарактеризованы особенности организации учетно-аналитической деятельности на предприятии. Раскрыта взаимосвязь информационного обеспечения по формированию и внедрению стратегии обеспечения экономической безопасности пред-

приятия. Детализированы роль понятия информации как одного из совокупности ресурсов обеспечения экономической безопасности машиностроительного предприятия и понятие информационного обеспечения. Раскрыты концептуальные основы эффективного управления экономической безопасностью машиностроительного предприятия с определением ряда соответствующих подсистем.

Ключевые слова: экономическая безопасность, информационно-аналитическое обеспечение, система управления, предприятия машиностроения.

In this article, the elements of the information-analytical provision of economic security of industrial enterprises are defined. The methodical methods used for information provision of the economic safety system of the machine-building enterprise are singled out. The peculiarities of the organization of accounting and analytical activity at the enterprise are described. The interrelation of information provision in relation to the formation and implementation of a strategy for ensuring the economic security of the enterprise is disclosed. The role of the notion of information as one of the aggregate of resources for ensuring the economic safety of the machine-building enterprise and the notion of information provision are detailed. The conceptual foundations of effective management of economic safety of a machine-building enterprise with the definition of a number of corresponding subsystems are revealed.

Key words: economic security, information and analytical support, management system, enterprises of mechanical engineering.

УДК 338.2

Поляков П.А.

аспірант кафедри фінансів
та інноваційного менеджменту
Вінницький національний технічний
університет

Постановка проблеми. У системі управління економічною безпекою промислового підприємства велике значення має інформаційно-аналітичне забезпечення, що є сукупністю інформаційних джерел, економічних параметрів, включає вибрану методику проведення оцінювання та аналізу рівня економічної безпеки господарюючого суб'єкта. Нинішні умови господарювання машинобудівних підприємств потребують постійного відслідковування потенційних ризиків, зібрання достовірної інформації та її опрацювання. Ефективність прийнятих управлінським персоналом рішень залежить саме від інформаційних джерел, якими володіють менеджери підприємства. Інформаційному забезпеченню у цілісній системі управління господарюючим суб'єктом має бути притаманний системний підхід. Під час управління економічною безпекою промислового підприємства проблематичним є поєднання зібраних інформаційних джерел, їх опрацювання та визначення взаємозв'язків між ними.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання значення інформаційно-аналітичного

забезпечення в системі управління економічною безпекою підприємства були об'єктом досліджень багатьох як вітчизняних, так і зарубіжних науковців, серед них: А. Баланда, В. Білоус, О. Вакун, Н. Гордієнко, Т. Завора, Т. Ковальчук, А. Козаченко, В. Мунтіян, О. Олійничук, С. Покропивний, А. Штангрет, О. Череп, М. Яремик та ін.

Виходячи з актуальності інформаційної підсистеми в управлінні економічною безпекою підприємств машинобудування, дані питання потребують подальших змістовних досліджень.

Постановка завдання. Зважаючи на важливість інформаційного забезпечення в управлінні економічною безпекою підприємств машинобудівної галузі виникає потреба у розкритті значення та визначенні особливостей побудови інформаційної підсистеми саме для підприємств машинобудівної галузі для виокремлення аспектів, що сприятимуть підвищенню ефективності функціонування загальної системи управління економічною безпекою зазначених підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Інформаційно-аналітичне забезпечення економічної безпеки промислових підприємств формують два взаємопов'язані елементи:

– інформаційний, тобто відносно самостійної діяльності спеціально підготовлених фахівців, зайнятих пошуком, відбором, опрацюванням, накопиченням, узагальненням і збереженням інформаційних одиниць (перший етап процесу інформаційно-аналітичного забезпечення у системі управління);

– аналітичний, який є похідним наступного процесу інформаційно-аналітичного забезпечення у системі управління будь-якого механізму: виробництво спеціально підготовленими фахівцями на підставі наявних інформаційних одиниць нового знання щодо явища або події, що вивчається [1].

Аналізуючи обліково-аналітичне забезпечення економічної безпеки, слід виокремити складники обліково-аналітичної діяльності, що забезпечують економічну безпеку: інформаційний, правовий, методичний, технологічний, організаційний. Відповідно до концептуальних принципів економічної безпеки, в обліковій політиці підприємства повинні бути чітко визначені питання щодо обліково-аналітичної інформації й формування системи захисту інформації для недопущення її знищення, фальсифікації, розголошення або використання з метою нанесення матеріальної або іншої шкоди підприємству. Інформаційний складник забезпечує формування й організаційно-правове функціонування обліково-аналітичного забезпечення системи економічної безпеки, яка включає три рівні: чинне законодавство країни, яке регламентує здійснення підприємницької діяльності, збір і одержання інформації, ведення бухгалтерського обліку, забезпечення безпеки; постанови Кабінету Міністрів України, які стосуються порядку одержання й надання інформації, віднесення її до комерційної таємниці; внутрішні нормативні документи підприємства, які стосуються організації та здійснення діяльності суб'єктів забезпечення безпеки на підприємстві.

Для інформаційного забезпечення системи економічної безпеки машинобудівного підприємства використовують методичні способи: оперативного обліку; ведення фінансового й управлінського обліку; аналізу фінансової діяльності; спеціальні способи перевірки інформації, необхідної для забезпечення економічної безпеки підприємства.

Узагальнення інформації під час забезпечення економічної безпеки повинне відбуватися в єдиному інформаційному центрі (інформаційній підсистемі управління), який об'єднає збір даних, перевірку їх вірогідності, обробку й надання відомостей окремим користувачам залежно від потреби в ній. Формування в широкому масштабі ефективно діючої системи контрольних підрозді-

лів на підприємстві вимагає значних зусиль із боку управлінського персоналу.

Підґрунтям обліково-аналітичної діяльності є принципи організації бухгалтерського обліку, аналізу фінансово-господарчої діяльності й забезпечення безпеки, які утворюють систему принципів аналітичного забезпечення економічної безпеки підприємства. Засади проведення обліково-аналітичної діяльності включають різні вимоги до відповідних спеціалістів. Вони можуть бути прописані у кваліфікаційних характеристиках, кодексі діяльності аналітика з питань фінансово-економічної безпеки, посадових інструкціях або інструкціях із взаємодії між підрозділами підприємства під час здійснення інформаційного забезпечення економічної безпеки [2, с. 18–20].

Інформаційне забезпечення економічної безпеки підприємства можна визначити як єдність систем обліку, аналізу й аудиту, об'єднаних інформаційними потоками для управління економічними процесами, тому виправданим є включення у систему обліково-аналітичного забезпечення підсистеми інформаційного забезпечення, яка забезпечує інтегроване використання інформаційних ресурсів різними функціональними підсистемами (обліку, аналізу, контролю, моніторингу) [3, с. 175–176].

Зібрані та опрацьовані інформаційні дані відіграють важливу роль на початковій стадії формування стратегії забезпечення економічної безпеки машинобудівного підприємства. Дані стратегічного обліку щодо параметрів, які характеризують зовнішні чинники, зокрема рівень інфляції та її прогноз на наступний період, обмінні курси іноземних валют і їхній прогноз, ставки оподаткування та їх можливі зміни, а також внутрішні чинники, зокрема прогноз ключових показників роботи підприємства, можливі зовнішні та внутрішні загрози й ризики підприємницької діяльності, повинні обов'язково враховуватися у процесі розроблення стратегії забезпечення економічної безпеки підприємства для підвищення рівня її обґрунтованості й адекватності зовнішнім умовам господарювання суб'єкта.

Побудова стратегії забезпечення економічної безпеки підприємства – це важливий елемент його стратегічного менеджменту та практичний засіб досягнення бажаного рівня ефективності діяльності, який потребує відповідних інформаційних ресурсів [4, с. 45].

Для забезпечення економічної безпеки підприємства машинобудування використовують відповідне ресурсне забезпечення. Ресурси є чинниками господарювання, що використовуються керівниками і менеджерами підприємства для виконання поставлених цілей. Серед них і ресурси інформації та технології. Інформація, яка стосується всіх боків діяльності підприємства є нині най-

більш цінним і дорогим із ресурсів підприємства. Саме інформація про зміну політичної, соціальної, економічної та екологічної ситуації ринків підприємства, науково-технічна і технологічна інформація, що стосується будь-яких аспектів даного бізнесу, інноваційна діяльність у методах організації та управління бізнесом дають змогу підприємству адекватно реагувати на будь-які зміни зовнішнього середовища, ефективно планувати та провадити власну господарську діяльність [5, с. 207–208].

Інформаційне забезпечення в системі управління економічною безпекою машинобудівного підприємства можна визначити як підсистему, що складається з низки методів, засобів, націлених на збір інформаційних джерел, їх оцінювання та аналіз, прогнозування отриманих результатів ведення діяльності. На підприємстві повинні бути чітко виокремлені завдання інформаційного забезпечення та на цій основі визначено місце інформаційного забезпечення в системі економічної безпеки суб'єкта. Для вирішення поставлених перед підсистемою інформаційного забезпечення завдань у її складі варто виокремити такі аспекти, як: економічна розвідка, інформаційна безпека та аналітично-консультативне забезпечення [6, с. 7].

Концептуальні засади управління економічною безпекою на підприємствах машинобудівної галузі формуються ще на етапі створення та початку функціонування підприємства. Результативність упровадженої концепції оцінюють за показниками якісного та своєчасного забезпечення зростання економічного розвитку підприємства та обсягу власних ресурсів, упровадження в роботу інноваційного технічного устаткування, забезпечення фінансової стійкості та конкурентоспроможності, а також налагодження належного інформування суб'єктів управління машинобудівними підприємствами, системи організації та управління економічною безпекою, гарантованість інформаційної незалежності керівників, інформаційної безпеки, економічної ефективності тощо.

Для забезпечення результативного управління економічною безпекою промислового підприємства використовують сукупність вибраних організаційних методів щодо недопущення впливу потенційних зовнішніх загроз. Комплекс методів та завдань управління безпеки складається з: прогнозування та виявлення реальних небезпек та загроз; виявлення способів та методів запобігання; ліквідації наслідків від впливу небезпек та загроз; взаємодія підприємства з контрольними органами для запобігання правопорушенням; створення служби безпеки підприємства.

Основними методами здійснення, організації та управління економічною безпекою на підприємстві є: метод, який ґрунтується на основі оцінки відхилень граничних показників та спосте-

режень за поточним станом роботи на підприємстві; метод, який ґрунтується на оцінці окремих складників економічної безпеки; метод на основі інвестиційного регулювання та впровадження інноваційної діяльності; метод, який ґрунтується на основі розроблення системи економічної розвідки; метод на базі діагностики поточного, тактичного та стратегічного рівнів економічної безпеки [7, с. 108].

Для ефективного управління безпекою машинобудівного підприємства повинні бути забезпечені такі підсистеми:

- підсистема планування та прогнозування, яка даватиме змогу чітко визначити цілі управління;
- інформаційна підсистема (фінансовий і управлінський облік), яка в будь-який момент зможе забезпечити управління актуальною, повною та точною інформацією про стан керованого об'єкта та зовнішнього середовища, а також про тенденції їх зміни в майбутньому;
- аналітична підсистема, тобто наявність спеціалістів, інструментарій та методи діагностики, за допомогою яких на основі інформації, що надходить, могли б формуватися висновки про необхідні управлінські впливи на об'єкт управління;
- ефективна виконуюча підсистема, що дає змогу швидко та якісно реалізувати прийняті управлінські рішення;
- підсистема зворотного зв'язку (прийняття управлінських рішень) для оцінювання результату керуючого впливу на стан об'єкта управління та внесення змін у разі отримання відхилення [8, с. 177].

Висновки з проведеного дослідження. Для забезпечення відповідного рівня ефективності ведення фінансово-господарської діяльності підприємств машинобудівної галузі вагомим фактором є визначення сукупності загроз, що впливають на рівень економічної безпеки підприємства. Подекуди управлінському персоналу доводиться приймати рішення щодо певних аспектів господарювання в умовах невизначеності, що може негативно вплинути на економічне становище підприємства. Інформаційне забезпечення в управлінні економічною безпекою підприємств машинобудування є не тільки сукупністю інформаційних джерел та економічних параметрів, а й включає процеси групування, опрацювання зібраних інформаційних даних для прийняття ефективних управлінських рішень. Фінансово-господарська діяльність відбувається на основі використання певної сукупності ресурсів (матеріальних, фінансових, трудових). Володіючи інформаційним інструментарієм пошуку виробничих резервів, підприємство має можливість віднайти ці ресурси, що можна використати для підвищення ефективності господарювання. Саме вдосконалення функціонування підсистеми інформаційного забезпечення у загальній системі управління підприємством впливає на

пошук даних ресурсів, визначення можливостей використання їх у процесі виробництва продукції. Підсистема інформаційного забезпечення в управлінні економічною безпекою підприємства повинна взаємодіяти з усіма елементами системи управління підприємством. Ще одним важливим аспектом є формування стратегії, що забезпечуватиме рівень економічної безпеки машинобудівних підприємств. Від розширення інформаційної бази будуть залежати результати реалізації даної стратегії забезпечення економічної безпеки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Баланда А.Л. Інформаційно-аналітичне забезпечення економічної безпеки суб'єктів підприємницької діяльності: стан та перспективи розвитку. Управління проектами та розвиток виробництва. 2011. № 1 (37). С. 150–155.
2. Гордієнко Н.І. Конспект лекцій з дисципліни «Обліково-аналітичне забезпечення економічної безпеки на підприємстві». Харків: ХНУМГ ім. О.М. Бекетова, 2016. 78 с.
3. Яремик М.І., Яремик Х.Я. Інформаційно-аналітичне забезпечення в системі управління фінансово-економічною безпекою підприємств. Наукові записки. 2016. № 2 (53). С. 173–180.
4. Олійничук О.І. Обліково-інформаційне забезпечення формування й імплементації стратегії економічної безпеки підприємства. Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія «Економічні науки». 2015. № 1. С. 41–47.
5. Цвайг Х.І., Гримак А.В. Економічна безпека підприємства: сутність, характеристика та механізм формування. Торгівля, комерція, підприємництво. 2010. Вип. 11. С. 206–210.
6. Іванюта Т.М. Інформаційне забезпечення в системі економічної безпеки підприємства: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами»; НУХТ. К., 2014. 21 с.
7. Череп О.Г., Степаненко О.В. Концепція управління економічною безпекою машинобудівних підприємств. Сталій розвиток економіки. 2013. № 4. С. 110–114. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/sre_2013_4_25.
8. Живко З.Б. Комплексный подход к управлению безопасностью предприятия: взаимодействие подсистем и роль менеджера. Научный диалог. 2013. № 1 (13). С. 177–187.
1. Balanda A. L. (2011) Informatsiino-analitychne zabezpechennia ekonomichnoi bezpeky subiektiv pidpriemnytskoi diialnosti: stan ta perspektyvy rozvytku [Information-analytical provision of economic security of business entities: the state and prospects of development]. Upravlinnia proektamy ta rozvytok vyrobnytstva, vol. 1, no. 37, pp. 150-155.
2. Hordiienko N. I. (2016) Konspekt lektsii z dystsypliny "Oblikovo-analitychne zabezpechennia ekonomichnoi bezpeky na pidpriemstvi" [Summary of lectures on discipline "Accounting and analytical provision of economic security at the enterprise"]. Kharkiv: KhNUMH im. O. M. Beketova. (in Ukrainian).
3. Yaremyk M. I. (2016) Informatsiino-analitychne zabezpechennia v systemi upravlinnia finansovo-ekonomichnoiu bezpekoiu pidpriemstv [Information and analytical support in the system of management of financial and economic security of enterprises]. Naukovi zapysky, vol. 2, no. 53, pp. 173-180.
4. Oliinychuk O. I. (2015) Oblikovo-informatsiine zabezpechennia formuvannia y implementatsii stratehii ekonomichnoi bezpeky pidpriemstva [Accounting and information support for the formation and implementation of the strategy of economic security of the enterprise]. Visnyk Zhytomyrskoho derzhavnoho tekhnolohichnoho universytetu, vol. 1, pp. 41-47.
5. Tsvaih Kh. I., Hrymak A. V. (2010) Ekonomichna bezpeka pidpriemstva: sutnist, kharakterystyka ta mekhanizm formuvannia [Economic security of an enterprise: the essence, characteristic and mechanism of formation]. Torhivlia, komertsii, pidpriemnytstvo, vol. 11, pp. 206-210.
6. Ivaniuta T. M. (2014) Informatsiine zabezpechennia v systemi ekonomichnoi bezpeky pidpriemstva [Information support in the system of economic security of the enterprise] (PhD Thesis), Kyiv: NUKhT.
7. Cherep O. H., Stepanenko O. V. (2013) Kontseptsiiia upravlinnia ekonomichnoiu bezpekoiu mashynobudivnykh pidpriemstv [Concept of management of economic safety of machine-building enterprises]. Stalyi rozvytok ekonomiky, [Sustainable development of the economy]. (electronic journal), vol. 4, pp. 110-114. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/sre_2013_4_25.
8. Zhyvko Z. B. (2013) Kompleksnyi podkhod k upravleniu bezopasnostiu predpriyatiia: vzaymodeistviye podsystem y rol menedzhera [Complex approach to enterprise security management: interaction of subsystems and the role of manager]. Nauchnyi dyaloh, vol. 1, no. 13, pp. 177-187.

Poliakov P.A.

Postgraduate Student at Department of Finance
and Innovation Management,
Vinnytsia National Technical University

THE ROLE OF INFORMATION PROVISION IN ECONOMIC SECURITY MANAGEMENT OF MACHINE-BUILDING ENTERPRISES

In the system of managing the economic security of an industrial enterprise, information and analytical support is important, it is a set of information sources, economic parameters, includes the chosen method of conducting an assessment and analysis of the level of economic security of the economic entity.

The methodical methods used for information provision of the economic safety system of the machine-building enterprise are singled out. The peculiarities of the organization of accounting and analytical activity at the enterprise are described. The interrelation of information provision in relation to the formation and implementation of a strategy for ensuring the economic security of the enterprise is disclosed. The role of the notion of information as one of the resources for ensuring the economic safety of machine-building enterprise and the notion of information provision are detailed. The conceptual foundations of effective management of economic safety of machine-building enterprise with the definition of a number of corresponding subsystems are revealed.

Analysing the accounting and analytical provision of economic security, it is necessary to distinguish the components of accounting and analytical activities that provide economic security: information, legal, methodological, technological, organizational. For information provision of the economic safety system of the machine-building enterprise, the following methodical methods are used: operational accounting; financial and managerial accounting; analysis of financial activity; special ways to verify the information necessary to ensure the enterprise's economic security.

Information generalization in the provision of economic security should take place in a single information centre (information management subsystem), which will combine data collection, verification of their probability, processing and provision of information to individual users depending on the need for it. The collected and processed information data play an important role in the initial stage of the formation of a strategy for ensuring the economic security of the machine-building enterprise.

Conceptual foundations of economic security management at the enterprises of the machine-building industry are formed at the stage of creation and operation of the enterprise. In order to ensure the effective management of the economic security of an industrial enterprise, a set of selected organizational methods is used to prevent the impact of potential external threats.

Information provision in the management of economic security of machine-building enterprises is not only a combination of information sources and economic parameters but also includes the processes of grouping, processing of collected information data in order to make effective managerial decisions. With the information tools for the search for production reserves, the enterprise has the opportunity to find these resources that can be used to improve the efficiency of management.

РОЛЬ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ У ДІЯЛЬНОСТІ ГОТЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

THE ROLE OF INNOVATION PROCESSES IN THE ACTIVITY OF THE BUSINESS OF HOTEL BUSINESSES

У статті розглянуто вплив інноваційних процесів на ринок готельних послуг. Охарактеризовано основні тенденції найбільш високотехнологічних прогресів сьогодення у сфері готельного бізнесу. Виділено основні інноваційні процеси за сферою використання. Проведено аналіз надання готельних послуг із використанням інновацій. Досліджено вплив інноваційних технологій на готельний бізнес.

Ключові слова: готельна послуга, інноваційні процеси, новини, нововведення, інновації.

В статье рассмотрено влияние инновационных процессов на рынок гостиничных услуг. Охарактеризованы основные тенденции наиболее высокотехнологичных прогрессов в настоящее время в сфере гостиничного бизнеса. Выделены основные

инновационные процессы по сфере использования. Проведен анализ предоставления гостиничных услуг с использованием инноваций. Исследовано влияние инновационных технологий на гостиничный бизнес.

Ключевые слова: гостиничная услуга, инновационные процессы, новости, нововведение, инновации.

In the article, the influence of innovative processes on the market for hotel services is considered. The main tendencies of the most high-tech developments in the sphere of hotel business are described. The main innovation processes in the sphere of use are allocated. An analysis of the provision of hotel services using innovations is conducted. The influence of innovative technologies on hotel business is investigated.

Key words: hotel service, innovative processes, news, novelty, innovations.

УДК 338

Румянцев І.Б.

асистент кафедри готельно-ресторанної та курортної справи
Прикарпатський національний
університет імені Василя Стефаника

Постановка проблеми. У сучасному світі процеси глобалізації торкнулися практично всіх сфер сучасної світової економіки, не оминувши світовий ринок готельних послуг, який останнім часом, а саме з другої половини ХХ ст., постійно вдосконалюється, трансформується. Всі ці процеси взаємопов'язані й багато в чому залежать від виникнення і поширення сучасних інновацій. На сучасному етапі для ефективної роботи готельного підприємства потрібно постійно у своїй діяльності вдосконалювати рівень надання послуги, поліпшувати роботу персоналу, а також застосовувати інноваційні підходи, що в подальшому дасть змогу готелю отримати прибуток.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням розвитку готельної сфери, інноваційної діяльності займалися такі вчені, як: Г. Клікет, А. Майлер, Р. Мартін, Я. Мюррей, Б. Сміт, Р. Розенберг, а також вітчизняні вчені: Х.Й. Роглев, Г.А. Андрощук, Л.О. Іванова, Т.В. Буряк, Г.Я. Круль, М.П. Мальська, П.П. Микитюк, Т.П. Макаровська, О.Ф. Моргун, І.Г. Пандяк, П.Р. Пуцентейло. Проте готельний бізнес постійно розвивається і для того, щоб залишатися на ринку послуг, готельним підприємствам потрібно вдосконалювати свою діяльність, а це неможливо без використання інноваційних технологій, тому вивчення інноваційних підходів у готельному бізнесі є актуальним.

Постановка завдання. Метою дослідження є визначення суті основних тенденцій найбільш високотехнологічних прогресів сьогодення у сфері готельного бізнесу, вивчення основних інноваційних процесів за сферою використання, розкриття інновацій у готельному бізнесі, аналіз надання готельних послуг у готельних підприємствах із використанням інновацій.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Готельний бізнес перебуває у найрозвиненішому періоді в історії людства. Готельні підприємства мають безліч можливостей і потрібних ресурсів для розвитку свого бізнесу.

Сьогодні потік туристів збільшується в ті країни, де пропонується новий сервіс відпочинку, використовуються інноваційні підходи, рівень обслуговування клієнтів на високому рівні, тому готелі змушені застосовувати різноманітні інноваційні технології у своїй діяльності, щоб залишатися конкурентоспроможними на ринку послуг.

Інноваційні процеси – це сукупність прогресивних, якісно нових змін, які безперервно виникають у часі й просторі.

Слід розрізняти поняття «новини» і «нововведення». Новини виникають як результат інноваційних процесів, як утілення творчої думки людини у певну економіку-виробничу проблему, а впровадження новини в господарську практику – це нововведення [1, с. 120].

Суть інноваційних процесів полягає передусім в оцінці, прийнятті та використанні нових сучасних рішень у різних галузях. Таким чином, інноваційні процеси беруть свій початок у певних галузях науки і закінчують свій процес у виробництві.

Можна виділити такі основні інноваційні процеси за сферою використання:

- сучасні вироби, технологічні засоби;
- новітні методи та форми організації на підприємстві;
- інновації у сфері економіки;
- інновації соціального характеру;
- сучасні інновації.

Завдяки інноваційним технологіям істотно поліпшуються умови виробництва того чи іншого продукту, а саме сфери послуг.

Сучасні технології в готельному бізнесі розвиваються стрімко. Це залежить від того, що перед готельним бізнесом поставлено два найважливіші завдання:

по-перше, все зробити для того, щоб отримати якнайбільшу кількість клієнтів, які повинні бути задоволені наданням послуг;

по-друге, все зробити для того, щоб у подальшому вони стали постійними відвідувачами готельного підприємства.

Для вирішення цих питань у сучасному світі неможливо обійтися без використання інноваційних рішень, а це, своєю чергою, означає поліпшення матеріально-технічної бази підприємства, модернізації в технологіях, мінімізування часу, заощадження грошей. Тому шлях до інноваційних технологій у готельному бізнесі полягає у використанні найсучасніших інновацій.

Більшість відвідувачів від відпочинку очікує максимального задоволення. Велике значення має не тільки цікава подорож, визначні місця, які відвідують туристи, а й те, де вони зупиняться і чи зможуть отримати максимальне задоволення від готелю, професіоналізму персоналу, чи обладнанні номери за останнім словом техніки.

Сучасний розвиток готельної справи у світовій практиці пропонує клієнтові (споживачеві готельних послуг) різноманітний готельний сервіс залежно від цін, що складаються на ринках цих послуг [3, с. 31].

Готельний бізнес є багатоплановим, особливо говорячи про інноваційну діяльність у даному секторі, яка має на меті створення й упровадження сучасних нововведень.

До інновацій у готельному бізнесі можна віднести:

- використання телекомунікаційних технологій та всесвітньої мережі Інтернет;
- надання готельних послуг на новому, сучасному рівні з вдосконаленням технологій надання даних послуг;
- розширення спектру готельних послуг;
- створення сучасних моделей готельного бізнесу;
- застосування сучасних форм управління готельними підприємствами.

На сучасному етапі господарювання, говорячи про готельний бізнес, можна сказати, що за останні роки він дуже сильно змінився, і це все завдяки впровадженню інновацій.

Основні тенденції найбільш високотехнологічних прогресів сьогодення в готельних підприємствах наведено в таблиці 1.

Інноваційні технології в готелі – це один із найефективніших засобів швидкого отримання успіху сьогодні, а також підвищення репутації готельного підприємства, можливість стати лідерами у цій сфері послуг.

Раніше власникам готельних підприємств було достатньо надавати високоякісні послуги, мати позитивну репутацію серед інших готельних підприємств. Проте сьогодні цього є абсолютно недостатньо, потреби відвідувача стали більшими, тому ті готельні підприємства, які готові витратити кошти на запровадження інноваційних процесів у діяльності своїх готелів, зможуть, таким чином, досягнути успіхів у майбутньому. Натомість перевагою для них стане отримання збільшення потоку відвідувачів,

Поява інновацій дала низку переваг у готельному бізнесі:

- підвищився загальний рівень готельного бізнесу;
- готельні послуги стали надаватися більш якісно;

Таблиця 1

Основні тенденції найбільш високотехнологічних прогресів сьогодення в готельному бізнесі

Інновації	Суть інновації
Створення міжнародних готельних ланцюгів	В жорстких умовах конкуренції, щоб бути конкурентоспроможним на ринку, готельні підприємства змушені об'єднуватися в ланцюги. Це дає змогу готелям надалі функціонувати, збільшити свій вплив серед споживачів за рахунок об'єднання та отримання послуг міжнародного рівня.
Поглиблення спеціалізації готельних підприємств	В останні роки Україна робить перші кроки у глобалізації готельного бізнесу. Готельний ринок успішно розвивається, поясненням цього є те, що останнім часом в різних містах України збільшується кількість міжнародних операторів зі своїми орендами, а це в свою чергу є позитивно-економічно та фінансово вигідним для туристів з діловою метою. Для готельного бізнесу України збільшення міжнародних всесвітньо відомих готельних брендів є рентабельним.
Впровадження комп'ютерних технологій	Введення комп'ютерних технологій в діяльність готельних підприємств спростило в рази роботу працівників готелів і підвищило їхню конкурентоспроможність на ринку послуг. Завдяки використанню сучасних комп'ютерних технологій, готельний бізнес перейшов на новий рівень роботи.
Акцент на екологічність в діяльності готелів	На всіх етапах розвитку готельної індустрії, велику увагу приділяють екологічності готелів. Відвідувач завжди надасть перевагу екологічно чистому готельному підприємству, а це означатиме прибутковість для готелю.

- імідж готельного бізнесу в Україні поліпшився завдяки появі міжнародних всесвітньо відомих готельних брендів;
- готельні підприємства почали розширювати спектр надання послуг;
- завдяки питанню екологічності збільшився попит на готельні послуги;
- потоки туристів до України стали більш частими.

Жодний виробник не може постійно покладатися на свої нинішні товари і ринки. Для того щоб хоча б утриматися на ринку, а тим більше успішно на ньому розвиватися, необхідно постійно вдосконалювати наявні товари (як самі конструкції, так і технології виробництва, а також методи їх реалізації), розробляти нові товари і виводити їх на ринок, тобто здійснювати інновації [2, с. 218].

Впровадження інновацій потрібне для готельних підприємств тому, що дає їм змогу отримати конкурентну перевагу серед інших готелів. Особливо це стосується міжнародних мережевих готелів, у яких є можливість вкладати кошти в упровадження інновацій.

На сьогоднішньому етапі в готельних комплексах використовуються нові сучасні технології, які користуються популярністю в діяльності готелів. До них належать:

- комп'ютеризація готелів;
- автоматизація технологічних процесів у роботі готельного підприємства;
- використання всесвітньої мережі Інтернет;

- наявність WI-Fi-зони.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, досліджуючи діяльність готельних підприємств України, можна побачити позитивну тенденцію впровадження інновацій в їхню діяльність.

Упровадження інноваційних технологій у готельному бізнесі підвищує конкурентоспроможність готельного підприємства, рівень надання послуг, статус готелю, збільшуючи потік відвідувачів, що, своєю чергою, гарантує прибуток для підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Макаровська Т.П., Бондар Н.М. Економіка підприємства: навч. посіб. К.: МАУП, 2003. 304 с.
2. Микитюк П.П., Сенів Б.Г. Інноваційна діяльність: навч. посіб. К.: Центр учбової літератури, 2009. 392 с.
3. Роглев Х.Й. Основи готельного менеджменту: підручник. К.: Кондор, 2009. 408 с.

REFERENCES:

1. Makarovska T.P. Business Economics: Teach. manual / T.P. Makarovska, N.M. Bondar. – K.: MAUP, 2003. – 304 p.
2. Mykytyuk P.P. Innovation activity: teaching. manual / P.P. Mykytyuk, B.G. Seniv – K.: Center for Educational Literature, 2009. – 392 p.
3. Roglyev H.Y. Fundamentals of Hotel Management: A Tutorial. / H.Y. Roglyev. – K.: Condor, 2009. – 408 p.

Rumiantseva I.B.

Assistant Lecturer at Department of Hotel-Restaurant and Resort Business
Vasyl Stefanyk Precarpathian National University

THE ROLE OF INNOVATION PROCESSES IN THE ACTIVITY OF HOTEL BUSINESSES

In today's world, processes of globalization have affected almost all spheres of the modern world economy, not having left the world market for hotel services. All these processes are interconnected, and in many respects, they depend on the emergence and spread of modern innovations.

The hotel business is constantly evolving and hotel enterprises need to improve their activities to remain in the market of services. That's why the introduction of innovative approaches to the activities of hotel enterprises is topical.

Nowadays the tourist flow is increasing in those countries where a new service including innovative approaches is offered and the level of customer service is the highest. Thus, various innovative technologies have to be used in the hotel service to remain competitive in the service market.

Hotel enterprises have many opportunities and necessary resources for the development of their business, especially the use of innovative technologies.

Modern technologies in the hotel business develop rapidly. This technology introduction depends on the fact that the hotel business has two most important tasks:

- firstly, to do everything to get as many customers as possible to be satisfied with the provision of services;
- and secondly, to make sure that in the future they become regular visitors to the hotel company.

It is impossible to solve these issues in the modern world without the use of innovative technologies.

Most of the consumers wait for maximum pleasure from the rest. It is important not only to have an interesting trip, visit sights but also to stop at an agreeable place, enjoy the time spent in a hotel, professionalism of the staff, revel in rooms equipped with the latest technologies.

Innovative technologies at the hotel are one of the most effective means of rapidly gaining success today, as well as increasing the reputation of the hotel business, the opportunity to become leaders in this area of services.

Formerly, owners of hotel enterprises had enough to provide high-quality services to have a positive reputation among other hotel enterprises. However, today it is completely insufficient; the needs of the consumers have increased. Therefore, those hotel companies that are ready to spend their funds on the introduction of innovative technologies in their hotels' activities will be able to succeed in the future. And their advantage is an increase in the tourist flow.

At the present stage in hotel complexes, new modern technologies are used and they are popular in the activity of hotels.

Thus, the use of innovative technologies in the activity of hotel enterprises provides a positive basis for their use.

ВИЗНАЧЕННЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ГАЛУЗІ РОСЛИННИЦТВА АГРАРНОГО ПІДПРИЄМСТВА

THE DETERMINATION OF DEVELOPMENT STRATEGY IN A PLANT-GROWING BRANCH OF AN AGRARIAN ENTERPRISE

У сучасних умовах розвитку ринкового середовища та зростаючій мінливості характеру діяльності підприємства виникає необхідність стратегічного підходу до управління, зокрема до планування діяльності підприємства. Розглянуто теоретичні аспекти формування та вибору стратегії розвитку галузі рослинництва аграрного підприємства в умовах ринку. Значну увагу приділено оцінці наявних стратегічних позицій підприємства та визначенню напрямів подальшого розвитку галузі рослинництва.

Ключові слова: галузь рослинництва, розвиток, стратегія, вибір стратегії, стратегічна позиція.

В современных условиях развития рыночной среды и растущей переменчивости характера деятельности предприятия возникает необходимость стратегического подхода к управлению, в частности к планированию деятельности предприятия. В статье рассмотрены теоретические аспекты формирования и выбора стратегии развития отрасли растениеводства

аграрного предприятия в условиях рынка. Значительное внимание уделено оценке существующих стратегических позиций предприятия и определению направлений дальнейшего развития отрасли растениеводства.

Ключевые слова: отрасль растениеводства, развитие, стратегия, выбор стратегии, стратегическая позиция.

In modern conditions of development of market environment and growing changeability of nature of the enterprise activity, there is a need of a strategic approach to the management, in particular, to the planning of the enterprise activity. The article considers theoretical formation aspects and choice of the development strategy of the crop production sector of the agrarian enterprise in the market conditions. A significant attention is paid to the evaluation of existing strategic positions of the enterprise and definition of the directions of further development of the crop production sector.

Key words: plant-growing branch, development, strategy, strategic choice, strategic position.

УДК 631.15:633/635

Таран О.М.

к.е.н., доцент кафедри менеджменту і адміністрування

Харківський національний аграрний університет імені В.В. Докучаєва

Таран Ю.С.

аспірант, магістр з менеджменту
Харківський національний аграрний університет імені В.В. Докучаєва

Постановка проблеми. Галузь рослинництва є провідною в аграрному секторі економіки та єдиною з позитивним результатом. Характерними особливостями рослинництва є використання природних ресурсів та біологічних особливостей зелених рослин. При цьому галузь рослинництва забезпечує майже всі відновлювальні сировинні ресурси та доступне харчування населення. У ринкових умовах господарювання постає питання ефективного використання наявних (потенційних) ресурсів та компетенцій, тому саме із цього погляду слід оцінювати перспективи розвитку галузі рослинництва.

Ринкові умови вимагають від керівників аграрних підприємств здійснювати діяльність стратегічно спрямовано: їм необхідно, враховуючи стан економіки країни та регіону, політично-правові чинники, які визначають умови здійснення виробничої діяльності, а також кон'юнктуру ринку, планувати подальші дії та приймати адекватні стратегічні рішення. За цих умов розроблення стратегії аграрного підприємства може стати основою стратегічних змін та інновацій у розвитку агробізнесу, яких вимагає сьогодення. Отже, формування стратегії розвитку аграрних підприємств у цілому та окремих його галузей, визначення основних пріоритетних напрямів його діяльності є досить актуальними проблемами в сучасних умовах, що й зумовлює вибір теми дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам розроблення стратегії розвитку та

стратегічного управління приділялася увага в роботах як вітчизняних, так і закордонних авторів. Питанням визначення змісту стратегії загалом присвячено праці багатьох зарубіжних учених, наприклад А. Чандлера, Б. Карлоффа, І. Ансоффа, Г. Мінцберга, А.А. Томпсона-мл. і А.Дж. Стрікланда, М. Портера, Д. Кемпбела, Дж. Стоунхауса, Д. Хьюстона та ін. Серед вітчизняних науковців слід відзначити К.І. Редченка, З.Є. Шершньову, І.А. Ігнатієву, В.Д. Немцова, Л.Є. Довгань, Л.Д. Забродську, М.М. Мартиненку, В.О. Василенко та ін. Але питання оцінки наявних стратегічних позицій підприємств, що є виробниками рослинницької продукції, та визначення напрямів подальшого розвитку галузі рослинництва за допомогою методів стратегічного аналізу потребують подальшого дослідження.

Постановка завдання. Метою дослідження є визначення наявного стану та обґрунтування стратегії розвитку галузі рослинництва аграрного підприємства. З огляду на це, основними завданнями є: визначення теоретико-методологічних основ формування та вибору стратегії діяльності аграрних підприємств в умовах ринку; визначення наявної стратегічної позиції підприємства та обґрунтування стратегії розвитку галузі рослинництва.

Виклад основного матеріалу дослідження. Стратегія підприємства – це комплексна програма дій, яка визначає пріоритети і для підприємства проблеми, його місію, головні цілі та розподіл ресурсів для їх досягнення. Вона формулює цілі

та основні шляхи для їх досягнення таким чином, що підприємство має спільний напрям розвитку.

Багатогранність застосування даного терміна підштовхнула Г. Мінцберга (університет Макджилл, Монреаль) запропонувати своє визначення стратегії в рамках «п'яти П» [1]. Він висловив ідею про те, що термін «стратегія» визначається неоднозначно. На його думку, стратегія включає:

- план (plan);
- прийом як тактичний хід (ploy);
- поведінкову модель (pattern of behaviour);
- позицію відносно до інших (position in respect to others);
- перспективу (perspective).

Дуже важливо розглядати кожен із цих складників у взаємозв'язку.

Інше визначення, яке широко цитується, було запропоновано професором А. Чандлером (Гарвардська школа бізнесу) і виглядає більш спрощено. Стратегія за Чандлером – визначення основних довгострокових цілей і завдань організації, прийняття курсу дій і розміщення ресурсів, необхідних для виконання цих цілей [2].

Відомі спеціалісти зі стратегічного управління А.А. Томпсон і А.Дж. Стрікланд поєднують планові засади стратегії з поведінковими аспектами організації [3]. Стратегія – це управлінський план дій, спрямованих на досягнення встановлених цілей. Вона визначає, як організація функціонуватиме та розвиватиметься зараз та в перспективі, а також яких підприємницьких, конкурентних і функціональних заходів і дій буде вжито для того, щоб організація досягла бажаного стану.

Якісно розроблена стратегія утворює стабільні конкурентні переваги та підвищує інтенсивність діяльності організації. Своїм змістом стратегії підприємств відображають особливості їх функціонування, стадії розвитку, конкурентний статус тощо. Позначаються на них і особливості національної економіки, галузі, до якої вони належать, а також такі суб'єктивні чинники, як стратегічне бачення та мислення їх засновників і менеджерів. Стратегія розвитку підприємства – це комплексна програма дій, виражених як у кількісній, так і в якісній формах, які дають чітке представлення про майбутні параметри розвитку суб'єктів господарювання з урахуванням поставлених цілей та ресурсів, необхідних для їх досягнення.

Принципи розроблення стратегії розвитку підприємства:

1. Орієнтація на довгострокові глобальні цілі підприємства як господарської системи та економічні інтереси його власників.

2. Багатоваріантність можливих напрямів розвитку, яка зумовлена динамічністю зовнішнього середовища підприємства [4].

Не існує загальної методики обґрунтування стратегії розвитку аграрного підприємства чи

галузі, оскільки вона потребує індивідуального підходу, що залежить від значної кількості чинників зовнішнього та внутрішнього середовища. Сучасні підприємства, усвідомлюючи важливість стратегічної поведінки на ринку, яка дасть їм змогу досягти довгострокового успіху й отримати низку стійких конкурентних переваг у майбутньому в нестабільних і мінливих умовах середовища своєї діяльності, все частіше звертаються до інструментів стратегічного аналізу і стратегічного планування. Від якості стратегічного ситуаційного аналізу залежать обґрунтований вибір і ефективна реалізація стратегій підприємства. В основі стратегічного ситуаційного аналізу лежать визначення й аналіз стратегічної позиції підприємства.

Стратегічна позиція підприємства – це його наявне та бажане в перспективі місце на ринку, яке забезпечує досягнення стратегічних цілей з урахуванням впливу сукупності взаємодіючих чинників зовнішнього та внутрішнього середовища.

Значення аналізу стратегічної позиції підприємства полягає у такому:

- стратегічна позиція підприємства визначає склад його стратегічного набору і, відповідно, зміст стратегічних змін;
- стратегічна позиція визначає умови реалізації стратегій підприємства і впливає на ефективність їх здійснення;
- аналіз стратегічної позиції дає змогу вчасно пристосуватися до змін динамічного середовища і спрогнозувати тенденції зміни його чинників у майбутньому;
- аналіз стратегічної позиції дає змогу коригувати стратегічні орієнтири підприємства;
- аналіз стратегічної позиції підприємства дає змогу визначити напрями і сфери оптимізації стратегічних рішень.

Серед методів аналізу стратегічних позицій підприємства або його підрозділів найчастіше використовують моделі, представлені у вигляді матриць, де кожен сектор бізнесу позиціонується на полях двовимірної або тривимірної матриці. Причому кожна матриця має свій алгоритм співставлення показників, свої переваги та недоліки [5].

Середні й малі підприємства набагато мобільніші та гнучкіші, ніж великі фірми; вони швидше реанімуються після негативних наслідків впливу зовнішнього середовища і не потребують побудови складного механізму стратегічного управління, тому на прикладі товариства з обмеженою відповідальністю «Агрофірма «Рассвет» Харківського району Харківської області визначено наявні позиції та можливі перспективи розвитку підприємства за допомогою різних матричних моделей стратегічного аналізу.

Як свідчать дані табл. 1, агрофірма «Рассвет» Харківського району Харківської області забез-

Показники розміру ТОВ «Агрофірма «Рассвет» Харківського району Харківської області

№	Показники	Один. виміру	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.
1.	Загальна земельна площа	га	6774	6784	6784	6804	6844
	у т. ч. а) площа с.-г. угідь	га	6774	6784	6784	6804	6844
	з них – рілля	га	6774	6784	6784	6804	6844
2.	Валова продукція (у постійних цінах 2010 р.)	тис. грн.	31196,6	37776,9	40900,0	40913,3	37211,2
	у т. ч. рослинництва	*	31196,6	37776,9	40900,0	40913,3	37211,2
3.	Товарна продукція, всього	*	93468,2	49311,9	25794,3	167221,9	110851,0
	у т. ч. рослинництва	*	89781,6	46761,4	25794,3	163989,8	106360,4
4.	Собівартість основної продукції	*	38297,3	44161,1	50961,5	78883,2	81812,1
	у т. ч. рослинництва	*	38297,3	44161,1	50961,5	78883,2	81812,1
5.	Собівартість реалізованої продукції, робіт, послуг	*	81868,5	50238,9	28221,9	130774,3	102128,5
	у т. ч. рослинництва	*	79879,0	49035,8	28221,9	128267,4	96179,2
6.	Вартість основних засобів	*	28579	23807	18595	17096	12619
7.	Вартість оборотних засобів	*	45288	55623	84954	184071	196307
8.	Середньорічна чисельність працівників, зайнятих в с.-г.	чол.	104	122	125	115	115
	у т. ч. рослинництва	*	104	122	125	115	115
9.	Прибуток (+), збиток (-) від Реалізації, всього	тис. грн.	11599,7	-927,0	-2427,6	36447,6	8722,5
	у т. ч. рослинництва	*	9902,6	-2274,4	-2427,6	35722,4	10181,2
10.	Фонд оплати праці, всього	*	4340	4488	4650	5628	8278

печена необхідними ресурсами для ефективного ведення виробництва (табл. 1). Так, площа сільськогосподарських угідь, у тому числі ріллі, становить 6 844 га; у розпорядженні підприємства знаходиться 35 тракторів, 6 зернозбиральних комбайнів, 14 вантажних, 3 легкових автомобілі.

Рівень забезпеченості підприємства основними засобами, має тенденцію до зменшення: за період дослідження зменшилися на 55%, вартість оборотних засобів постійно зростає – за період дослідження зросла в 4,3 рази. Середньооблікова чисельність працівників підприємства, зайнятих у с.-г., становить 115 осіб. Виробництво валової продукції у 2016 р. становило 37,2 млн. грн. Обсяг товарної продукції по підприємству, у тому числі рослинництва, дорівнює 110,8 млн. грн. Постійно зростає фонд оплати праці: за останні п'ять років він збільшився на 90,7%. Стабільно збільшується виробнича собівартість основної продукції. У 2015 р. був досягнутий найвищий рівень прибутку за весь період дослідження – 36 447,6 тис. грн., у 2016 р. прибуток становив 8 722,5 тис. грн.

Для аналізу підприємства використаємо метод SPACE, який найкраще адаптований для потреб підприємств середнього та малого бізнесу, а також оцінимо наявну стратегію досліджуваного підприємства за допомогою моделі GE/McKinsey, SWOT-аналізу.

SPACE-аналіз (Strategic Position and Action Evaluation) – комплексний метод, призначений для оцінювання ситуації та вибору стратегій. Його при-

вабливість пояснюється також і тим, що дає можливість проаналізувати наявну стратегію організації навіть тоді, коли вона існує у неявному вигляді. Річ у тім, що підприємство завжди має певну стратегію, вона складається несвідомо, а тому, як правило, необґрунтована належним чином. Більше того, керівники іноді приймають рішення, що суперечать їй, витрачаючи час та гроші на боротьбу «із самим собою», тоді як потрібно скористатися прийомами й методами стратегічного аналізу та управління [6].

Автори методу SPACE-аналізу пропонують застосовувати багатокритеріальний підхід, який дає змогу здійснювати ідентифікацію, пошук репрезентативної вибірки характеристик, їх об'єднання у групи, присвоєння їм конкретних оцінок (вагових коефіцієнтів) у межах присвоєної шкали. У методі SPACE передбачено виділення чотирьох груп критеріїв (характеристик) оцінки діяльності підприємства: фінансова сила підприємства (ФС); конкурентоздатність підприємства і його становище на ринку (КП); привабливість сектору галузі, у якому (якій) функціонує підприємство (ПС); стабільність сектору (галузі), у якому (якій) функціонує підприємство (СТ):

1. При формулюванні критеріїв оцінки беруться до уваги специфіка конкретного підприємства, завдання, що стоять перед ним, виробничі можливості, а також прийнята на підприємстві система орієнтирів і цінностей. Формулювання критеріїв, їх оцінка та визначення рекомендованої стратегії

вимагають ґрунтовних знань як методології стратегічного аналізу, так і специфіки галузі та бізнесу підприємства. Тому для аналізу за методом SPACE залучаються висококваліфіковані експерти з числа внутрішніх чи зовнішніх консультантів.

2. Кожен із критеріїв оцінюються за 10-бальною шкалою (з урахуванням багатьох чинників), далі кожному критерію надається відповідна вага (сума всіх ваг по групі повинна дорівнювати 1).

3. Далі розраховуються інтегральні оцінки за кожним критерієм, а потім – за групою.

4. На наступному етапі отримані результати позначають на системі координат (рисунок), у якій кожна половина осей x і y відображає відповідну групу критеріїв.

5. Для того щоб визначити вектор рекомендованої стратегії, потрібно знайти координати точки $P(x, y)$, які визначаються за формулами:

$$x = \text{ПС} - \text{КП}, \quad (1)$$

$$y = \text{ФС} - \text{СТ} \quad (2)$$

З'єднавши цю точку з початком координат, отримуємо вектор, який указує на рекомендований вид стратегії. Для того щоб визначити вектор рекомендованої стратегії, потрібно знайти координати точки $P(x, y)$ за формулами:

$$x = \text{ПС} - \text{КП} = 8,7 - 5,9 = 2,8;$$

$$y = \text{ФС} - \text{СТ} = 5,1 - 7,5 = -2,4$$

Отримані результати позначаються на прямокутній системі координат, у якій кожна половина осей x і y відображає відповідну групу критеріїв (рис. 1). Згідно з рекомендаціями, отриманими за допомогою методу SPACE, ТОВ «АФ «Рассвет», використовує стратегію, що знаходиться у секторі конкурентної стратегії. Вектор рекомендованої конкурентної стратегії передбачає, що підпри-

ємство досягає низьких витрат на виробництво і реалізацію своєї продукції, внаслідок чого може за рахунок більш низьких цін на аналогічну продукцію завоювати більшу частку ринку. Підприємства, які реалізують такий тип стратегії, повинні мати оптимальну організацію виробництва та постачання, технологію, систему розподілу, щоб досягти найменших витрат. Маркетинг за такої стратегії не має бути високорозвиненим.

Якщо споживачі не вважають продукцію підприємства порівнянню з продукцією конкурентів або прийнятною, лідеру доведеться встановлювати знижки на ціни, щоб ослабити своїх конкурентів, що призведе до лідерства. Стратегія «лідерство в ніші» зумовлює концентрацію зусиль підприємства на потребах вибраного ринкового сегменту або конкретної групи покупців без прагнення охопити весь ринок. Мета полягає у задоволенні потреб цільового сегмента на кращому рівні, ніж конкуренти. Така стратегія може спиратися як на диференціацію продукту, так і на лідерство у витратах або й на те й інше, але лише в межах цільового сегмента. Стратегія «лідерства в ніші» дає змогу захопити велику частку ринку в цільовому сегменті, але завжди призводить до малої частки ринку в цілому.

Оцінимо стратегічне становище ТОВ «АФ «Рассвет» за допомогою моделі GE/McKinsey. У центрі уваги вищезгаданої моделі перебуває майбутня рентабельність інвестованих коштів, або прибуток, тобто наголос робиться на тому, щоб проаналізувати, який вплив на прибуток можуть мати додаткові інвестиції в конкретний вид бізнесу в перспективі. Отже, всі сектори бізнесу підприємства ранжуються як кандидати з погляду отримання додаткових інвестицій як за кількісними, так

Таблиця 1.2

Розрахунок зваженої оцінки критеріїв за методом SPACE

Критерії	Оцінка, балів	Вага	Зважена оцінка, балів
<i>Фінансова сила підприємства – ФС</i>			5,1
1. Виробничі витрати	5	0,4	2,0
2. Рентабельність вкладеного капіталу	5	0,2	1,0
3. Стабільність отриманого прибутку	5	0,3	1,5
4. Ліквідність	6	0,1	0,6
Конкурентоздатність підприємства – КП			5,9
1. Частка підприємства на ринку	8	0,3	2,4
2. Можливість впливати на рівень цін і витрат	5	0,3	1,5
3. Рентабельність продажу	5	0,4	2,0
<i>Привабливість галузі – ПС</i>			8,7
1. Характеристика конкурентної ситуації у галузі	9	0,3	2,7
2. Суспільна привабливість галузі	9	0,4	3,6
3. Використання виробів галузі в інших галузях	8	0,3	2,4
<i>Стабільність галузі – СТ</i>			7,5
1. Тривалість життєвого циклу галузі	9	0,4	3,6
2. Ступінь інновативності галузі	6	0,3	1,8
3. Стабільність рентабельності	7	0,3	2,1

і за якісними параметрами. Щоб окремих сектор бізнесу, тобто господарський підрозділ, отримав інвестиції у майбутньому, розглядаються не тільки поточні обсяги продажу, прибуток і рентабельність інвестованих коштів, а й інші чинники, такі як технологія, рівень конкуренції, суспільні потреби (якісні параметри) [6]. Розрахунки наведено в табл. 2.

Сильні сторони досліджуваного підприємства оцінено в 66 балів, а індикатори ринкової привабливості – у 74 бали. Відповідно до розрахованих оцінок, перша з яких позначається на осі Х, а друга – на осі У, позиція підприємства розташується у клітинці матриці GE/McKinsey «Переможець (1)», що характеризується сильною конкурентною позицією на ринку та високою привабливістю ринку (рис. 2).

Підприємство, очевидно, буде безумовним лідером або одним із лідерів на даному ринку, а

загрозою для нього може бути лише посилення позицій окремих конкурентів. Тому стратегія підприємства, що перебуває у такій позиції, повинна бути націлена на захист свого становища переважно за допомогою додаткових інвестицій.

Одним із важливих методів стратегічного контролінгу є аналіз сильних (Strength) і слабких (Weakness) місць, а також наявних шансів (Opportunity) і ризиків (Threat). В економічній літературі цей вид аналізу позначається також як SWOT-аналіз (SWOT-analysis). Цей вид аналізу може здійснюватися стосовно всього підприємства, його структурних підрозділів, а також у розрізі окремих видів продукції. На основі результатів аналізу ендегенного середовища розробляються рекомендації щодо: 1) усунення наявних слабких місць; 2) ефективного використання

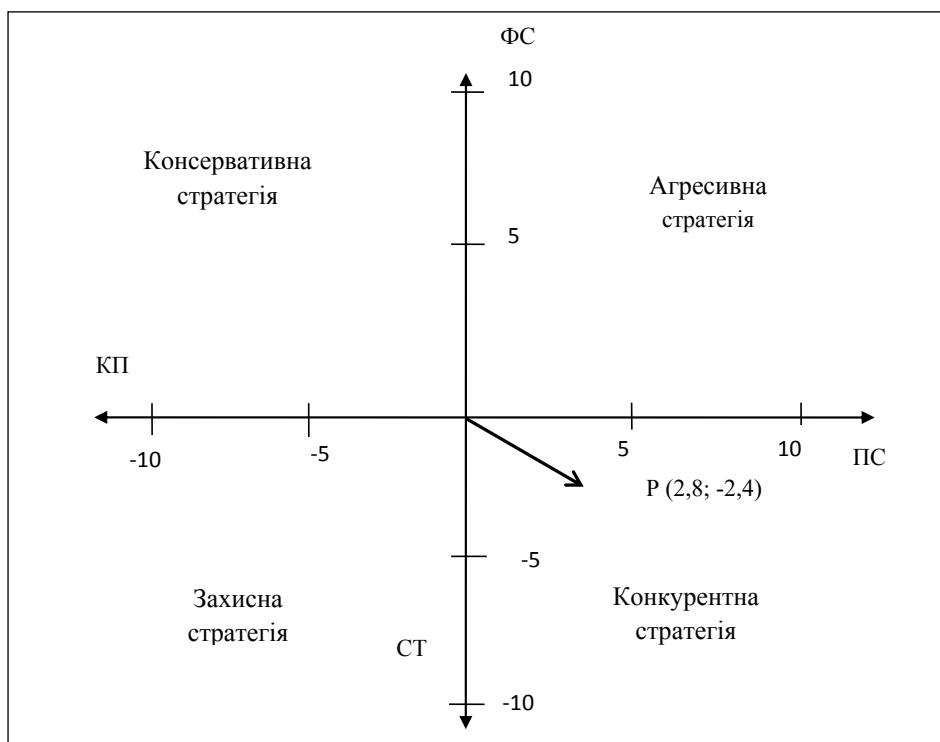


Рис. 1. Побудова вектора рекомендованої стратегії за методом SPACE для ТОВ «АФ «Рассвет»

Таблиця 2

Чинники аналізу конкурентної позиції ТОВ «АФ «Рассвет»

Сильні сторони підприємства (вісь Х)	Макс. бал	Оцінка	Індикатори ринкової привабливості (вісь У)	Макс. бал	Оцінка
1. Відносна частка ринку	10	8	1. Темпи зростання ринку	20	15
2. Зростання частки ринку	10	6	2. Диверсифікація продукції	20	15
3. Конкурентоспроможність підприємства	25	20	3. Особливості конкуренції в галузі	20	17
4. Рівень рентабельності	20	7	4. Норма прибутку в галузі	20	12
5. Технологічні переваги	10	7	5. Відданість та цінності споживачів	20	15
6. Кваліфікація персоналу	15	12			
7. Продуктовий асортимент	10	6			
Загальна оцінка, балів	100	66		100	74

наявного потенціалу (сильних сторін). У результаті SWOT-аналізу екзогенного середовища виявляється позитивний і негативний впливи на підприємство ззовні. На основі цього виробляються пропозиції стосовно: 1) нейтралізації можливих ризиків; 2) використання додаткових шансів [7]. За період своєї діяльності ТОВ «АФ «Рассвет»

удалося досягти певних успіхів на регіональному ринку (табл. 3).

Висновки з проведеного дослідження. Діагностика досліджуваного підприємства свідчить про необхідність застосування заходів, основною метою яких є збільшення частки ринку та недопущення втрати наявних конкурентних позицій. Для

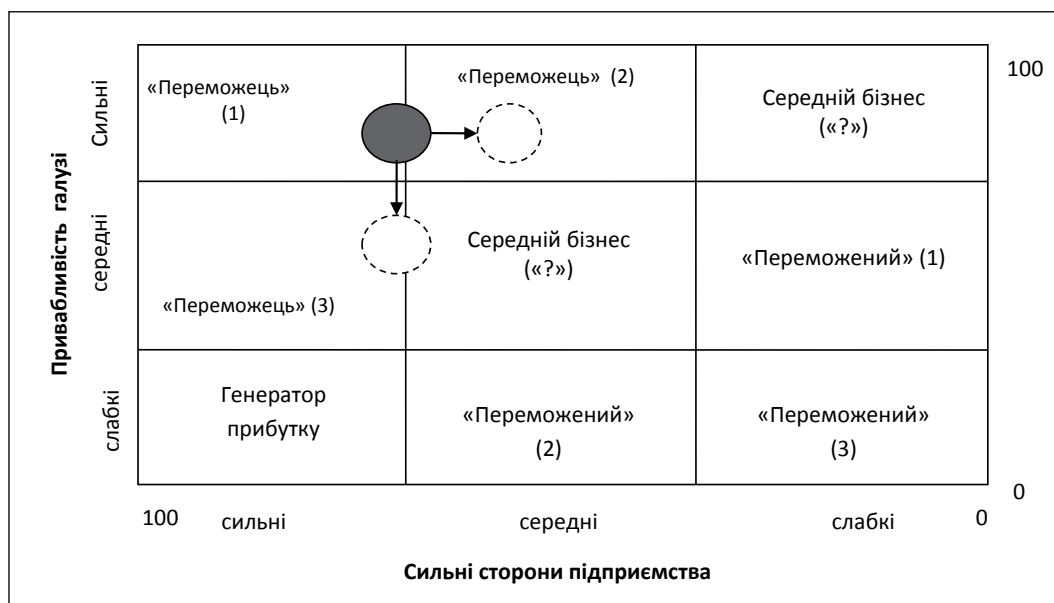


Рис. 2. Конкурентна позиція ТОВ «АФ «Рассвет» у стратегічному просторі моделі GE/McKinsey

Таблиця 3

SWOT-аналіз для ТОВ «АФ «Рассвет»

S	Сильні сторони	Слабкі сторони	W
	– наявність прямих каналів збуту – цінова конкурентоспроможність на ринку району – зв'язки з контактними аудиторіями – можливість виробництва екологічної продукції – значний досвід роботи даного підприємства – можливість залучення місцевого населення – великий розмір підприємства – потужна матеріально-технічна база – наявність інвесторів – достатня кількість власних оборотних коштів	– відсутність галузі тваринництва, що унеможлиблює внесення достатньої кількості органічних добрив, а також упровадження систем органічного землеробства та поліпшення родючості ґрунтів – збільшення площ технічних культур – застаріла система управління виробництвом – відсутність власного сайту підприємства – відсутність асортименту продукції – дебіторська заборгованість – збільшення витрат на виробництво продукції – неефективна система контролю якості продукції. – недосконала система управління персоналом – тенденція до старіння робочої сили – відсутність програм розвитку персоналу	
O	Можливості	Загрози	T
	– можливість розширення ринків збуту – можливість розширення площ підприємства та ефективності їх використання – можливість упровадження у виробництво нових сортів і гібридів сільськогосподарських культур – можливість виробництва екологічно чистої продукції – близькість до міста Харкова як великого ринку збуту продукції – ріст конкурентоспроможності галузі – перспектива отримання додаткових фінансових ресурсів зовні (інвестиції) – можливість використання інновацій, новітніх технологій виробництва продукції	– ризик утрати урожаю через особливості природно-кліматичних умов, хвороби рослин та напади шкідників – розширення діяльності і збільшення обсягів виробництва конкурентів – зниження курсу національної валюти – нестабільне політичне становище країни, нестабільне правове поле держави – підвищення вартості енергоносіїв та інших комунальних платежів – відсутність підтримки держави – зміна митних процедур та мита може різко знизити попит на міжнародних ринках	

цього підприємство має зменшувати собівартість виробництва продукції, використовувати маркетингові та рекламні можливості, знаходити нових партнерів і розширювати ринки збуту.

Конкретні дії на ринку Харківської області можуть містити в собі: розширення параметричного ряду продукції, щоб закрити для конкурентів можливі вільні ніші; збереження розумних цін і привабливої якості; створення нових потужностей, щоб випередити зростання ринкового попиту й блокувати потенціал розширення дрібних конкурентів; здійснення інвестування, що забезпечує конкурентоспроможність по витратах і технологічний розвиток; укладення ексклюзивних контрактів з кращими постачальниками й дилерами. Під час розроблення стратегії необхідно пам'ятати, що можливості і загрози можуть переходити у свою протилежність.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Школы стратегий/ Г. Минцберг, Б. Альстрэнд, Дж. Лэмпел. М.: Книга по требованию, 2017. 330 с.
2. Chandler A.D.Jr. Strategy and Structure: Chapters in the History of the Industrial Enterprise. Cambridge: MIT Press, 1962. 463 p.
3. Томпсон А.А., Стрикленд А.Дж. Стратегический менеджмент, концепции и ситуации: учебник для вузов; пер. с 12-го англ. изд. М.: Вильямс, 2002. 928 с.
4. Хацер М.В. Стратегія розвитку підприємства в умовах нестабільності економіки держави. Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету. Економічні науки. 2014. № 3 (27). С. 109–112.
5. Головка Т.В. Стратегічний аналіз: навч. посіб. URL: <http://libcollege.com/book/47-strategichnij-analiz-navchalnij-posibnik-golovko-t-v.html>.
6. Редченко К.І. Стратегічний аналіз у бізнесі: навч. посіб.; вид. 2-е, доп. Львів: Новий світ – 2000, 2003. 272 с.
7. Ігнат'єва І.А. Стратегічний менеджмент: підручник. К.: Каравела, 2008. 480 с.

REFERENCES:

1. G. Mintsberg (2017) Shkoly strategiy [Schools of Strategies]. Moscow: Kniga po Trebovaniyu (in Russian)
2. Chandler A.D., Jr. Strategy and Structure: Chapters in the History of the Industrial Enterprise. Cambridge: MIT Press, 1962. 463 p.
3. Tompson A.A. Strategicheskii menedzhment, kontseptsii i situatsii [Management, conceptions and situations]. Moscow: Izdatel'skiy dom "Vil'yams" (in Russian)
4. Khatser M.V. (2014) Stratehiia rozvytku pidpriemstva v umovakh nestabilnosti ekonomiky derzhavy [The development strategy of an enterprise under the conditions of instability in state economics]. Zbirnyk naukovykh prats Tavriiskoho derzhavnoho ahrotekhnolohichnoho universytetu (ekonomichni nauky) no 3 (27), pp.109-112
5. Holovko T.V. Stratehichnyi analiz: navchalnyi posibnyk [Strategic analysis educational manual] Available at: <http://libcollege.com/book/47-strategichnij-analiz-navchalnij-posibnik-golovko-t-v.html> (accessed 15 January 2018)
6. Redchenko K.I. (2003) Stratehichnyi analiz u biznesi: navchalnyi posibnyk [Strategic analysis in business: educational manual]. Lviv: "Novyi svit" (in Ukrainian)
7. Ihnatieva I.A. (2008) Stratehichnyi menedzhment: pidruchnyk [Strategic management: manual]. K.: Karavela (in Ukrainian)

Taran O.M.

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Management and Administration
Kharkiv National Agrarian University named after V.V. Dokuchaev

Taran Y.S.

Postgraduate Student, Master of Management
Kharkiv National Agrarian University named after V.V. Dokuchaev

THE DETERMINATION OF DEVELOPMENT STRATEGY IN A PLANT-GROWING BRANCH OF AN AGRARIAN ENTERPRISE

Market conditions make agrarian enterprises managers act according to the directed strategies: they should plan further activities and make adequate strategic decisions taking into consideration the condition of state and regional economy, political and legal factors which define the conditions of production activities and state of the market. Hence under the conditions working out of strategy at an agrarian enterprise can be a basis of strategic changes and innovations in agribusiness development, which are required nowadays. Middle and small enterprises are more mobile and flexible than big ones. They are reanimated more quickly after the negative consequences of external conditions and they do not demand the formation of a complex mechanism in strategic management. Thus the existing positions and possible prospects of enterprise development by means of different metrical models in strategic analysis can be defined on the example of a specific agrarian enterprise.

According to the recommendations obtained by SPACE method, the TOV Agrofirma "Rassvet" uses the strategy within the sector of competitive strategy. The enterprise is expected to reach low expenditures concerning the production and sale of its products according to the vector of the recommended competitive strategy. Thus,

it can win a bigger market part by means of lower prices of the same products. The enterprises realizing the strategic type must have an optimum organization of production and supply, technology, distribution system to reach the lowest expenditures.

The McKinsey 7S Framework model focused on the future profitability of invested costs or income. It means that the emphasis is put on the analysis of the influence of additional investments into the further specific business type on income. Thus, all the business sectors of an enterprise are ranged as candidates to obtain additional investments according both to the quantitative and qualitative parameters. The strong points of the enterprise under study are given 66 marks and the indicators of market attractiveness – 74 marks. According to the calculated marks, the first one is marked on the X-axis, and the second one – on the Y-axis, the enterprise position is in the square of GE-McKinsey nine-box matrix. It is characterized by a strong competitive position in the market and high market attractiveness. The enterprise is likely to be an absolute leader or one of the leaders in the market. These are the strong positions of certain competitions, which can threaten the enterprise. That's why the strategy of an enterprise in this position should be aimed at the protection of its condition mainly by means of additional investments.

The diagnostics at the enterprise under study is evidence of the necessity to apply measures directed to increase a market part and avoid the loss of the existing competitive positions. Hence the enterprise must decrease a prime cost of production using available marketing and advertising possibilities, find new partners, and expand sale markets. The specific activities in Kharkiv region's market can deal with the expansion of production parameter live to deprive competitors of possible vacant places to hold reasonable prices and attractive quality to form new outputs in order to take the lead over the increase of market demand blockading the expansion potential of small competitors, to invest ensuring expenditures competitiveness technological development to draw up exclusive contracts with the best suppliers and dealers. While working out the strategy, one should remember that possibilities and threats can pass to the opposite side.

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ПАРТНЕРСТВА ТА ОСОБЛИВОСТІ ЙОГО РЕАЛІЗАЦІЇ НА МІЖНАРОДНОМУ РИНКУ

THEORETICAL PRINCIPLES OF PARTNERSHIP AND FEATURES OF ITS IMPLEMENTATION ON THE INTERNATIONAL MARKET

У статті розглянуто важливість формування надійної партнерської бази, особливості її формування у сучасних вітчизняних умовах. Розглянуто основні географічні напрями міжнародного партнерства на основі аналізу структури торговельного обороту України протягом останніх семи років, а також взаємозалежність міжнародної діяльності підприємств та макроекономічних показників розвитку країни. Робота містить систематизацію трактування поняття «партнерство» різними вченими, форм реалізації таких відносин. Обґрунтовано важливість управління партнерством та розглянуто принципи його реалізації. На основі здійсненого дослідження визначено основні складнощі пошуку партнера для ведення міжнародного бізнесу та надано рекомендації щодо їх подолання.

Ключові слова: партнерські відносини, зовнішньоекономічна діяльність, ділові контакти, принципи управління партнерством, чинники впливу на здійснення міжнародного партнерства.

В статье рассмотрены важность формирования надежной партнерской базы, особенности ее формирования в современных отечественных условиях. Рассмотрены основные географические направления международного партнерства на основе анализа структуры торгового оборота Украины в течение последних семи лет, а также взаимозависимость международной деятельности предприятий и макроэкономических показателей развития страны. Работа содержит систематизацию трактовки понятия «партнерство» различными

учеными, форм реализации таких отношений. Обоснована важность управления партнерством и рассмотрены принципы его реализации. На основе проведенного исследования определены основные сложности поиска партнера для ведения международного бизнеса и даны рекомендации по их преодолению.

Ключевые слова: партнерские отношения, внешнеэкономическая деятельность, деловые контакты, принципы управления партнерством, факторы влияния на осуществление международного партнерства.

In this research article, the importance of reliable partner base and specifics of its creating due to current national conditions are considered. The article considers the main geographical directions for international partnership based on analysis of Ukraine's trade turnover structure for the last 7 years. In this work, the interdependence between enterprises' international activity and macroeconomic indicators of development of the country is considered. The work contains a systematization of the interpretation of the concept of "partnership" by various scientists and the forms of the implementation of such relationships. The article substantiates the importance of managing partnership and considers the principles of its implementation. Based on the conducted research, the main difficulties of partner search for international business are determined and recommendations for their overcoming are given.

Key words: partnerships, foreign economic activity, business contacts, principles of partnership management, factors of influence on implementation of international partnership.

УДК 005.7

Кузнєцова К.О.

к.е.н., старший викладач,
старший викладач кафедри
менеджменту
Національний технічний університет
України
«Київський політехнічний інститут
імені Ігоря Сікорського»

Храмцова М.В.

магістр
Національний технічний університет
України
«Київський політехнічний інститут
імені Ігоря Сікорського»

Постановка проблеми. Ведення зовнішньоекономічної діяльності вимагає встановлення ділових контактів із потенційними партнерами, проведення переговорів, заключення угод. При цьому важливим чинником успішного укладання зовнішньоекономічної угоди, максимізації ефекту та мінімізації ризиків міжнародного бізнесу є вибір надійного контрагента. Дуже часто аналіз фінансового стану та іміджу потенційного партнера є недостатнім. Не менш важливими є й інші критерії вибору партнера, які мають велике значення у подальшій співпраці, тому є доцільним виділення основних характеристик контрагентів та обґрунтування їх вибору.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вхідження країни у світове господарство, розвиток нових форм підприємницьких зв'язків спричинили посилення уваги до важливості визначення суб'єкта партнерської діяльності на іноземному ринку. Дослідженню партнерства приділяли увагу як іноземні, так і вітчизняні вчені-економісти. Визначення сутності партнерства розглядали такі

вітчизняні вчені, як Т.Г. Попадюк, Л.П. Крупська, І.Є. Тимченко, Т.І. Чорна та ін. Проте у вітчизняній літературі відсутні дослідження щодо міжнародного партнерства підприємств недержавного сектору та реалізації управління міжнародним партнерством. У вітчизняних працях відсутня систематизація основних викликів, які створює міжнародне середовище у разі реалізації міжнародного партнерства, що було розглянуто у цьому дослідженні.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження сутності поняття партнерства та визначення основних особливостей його ведення в міжнародному середовищі, а також визначення основних викликів його реалізації на міжнародному рівні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сьогодні українські підприємства прагнуть розширювати географію свого бізнесу, знаходити нові ринки збуту, у тому числі в інших країнах світу. Паралельно із цим виникає проблема співпраці з іноземними партнерами, залучення додатко-

вих ресурсів, необхідність отримання спеціальних знань. Ведення бізнесу з іноземними партнерами є складнішим завданням для реалізації, ніж бізнес на вітчизняному, проте така діяльність здатна принести кращі результати. Підприємство, працюючи на зовнішньому ринку, знаходиться під впливом більшої кількості чинників зовнішнього середовища, що впливає на підвищення ризику його діяльності. Наприклад, останні політичні події значно змінили структуру торговельного обороту України, змінився географічний курс ведення міжнародного бізнесу (табл. 1).

Розглядаючи структуру торговельного обороту України, можна зазначити, що протягом 2011–2017 рр. відбулися зміни у напрямках зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних підприємств. Так, якщо в 2011 р. основним напрямом міжнародної торгівлі були країни СНД (42%), то в 2017 р. значна частина торговельного обороту припадала на європейські країни (44%) та країни Азії (25%).

Протягом зазначеного періоду найбільша зміна в обсягах торговельного обороту була для регіону СНД, з яким обсяги скоротилися на 71%, а торгівля з країнами Африки зросла на 10%.

Вихід підприємств на міжнародний ринок призводить до позитивних зрушень як для самого підприємства, так і для економіки країни у цілому. Це зумовлено тим, що зовнішньоекономічна діяльність впливає на стабілізацію національної економіки, підприємства починають гнучко й оперативно реагувати на зміни зовнішньоекономічних чинників, мобілізуючи виробничі ресурси для використання переваг зовнішніх зв'язків; більше того, партнери з різних країн у рамках господарського співробітництва істотно впливають на розвиток національного підприємництва [12].

Продемонструємо залежність між обсягами експорту національними підприємствами та кількістю зайнятих працівників у країні (табл. 2).

Виходячи з наведених даних, визначено кореляцію даних показників, що становить 98% і відображає тісну залежність між скороченням обсягів експорту та кількості зайнятих працівників на підприємствах.

Пошук та обґрунтований вибір партнерів на закордонному ринку є важливим та необхідним складником процесу управління підприємством.

Поняття «партнерські відносини» можна визначити як форму довготривалих, взаємовигідних відносин між суб'єктами ринку, які ґрунтуються на добровільності та рівності сторін для реалізації економічного інтересу. Партнерство включає у себе процес, в якому клієнт і підприємство-постачальник формують стійкі соціальні, економічні, обслуговуючі та технічні зв'язки для зниження загального обсягу витрат та/або підвищення вартості, досягаючи, таким чином, взаємної вигоди [1]. У табл. 3 наведено різні підходи до трактування поняття партнерства.

Отже, хоча існує велика кількість трактувань поняття, можна узагальнити, що партнерські відносини – це економічні відносини між суб'єктами підприємницької діяльності, що ґрунтуються на взаємній вигоді сторін та базуються на об'єднанні ресурсів, відповідальності та ризиків для зміцнення конкурентних позицій на ринку.

Партнерство може набувати однієї з трьох форм співпраці: відносини на умовах рівності, нерівна залежність та незалежність. Відносини на умовах рівності передбачають рівні можливості для всіх сторін партнерських відносин. Нерівна залежність означає, що одне з підприємств має лідируючу позицію, а інші – позицію послідовника.

Таблиця 1

Динаміка торговельного обороту в розрізі регіонів у 2011–2017 рр.

Регіон	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	Темп росту відносно 2011 р.	Темп росту відносно 2016 р.
Країни СНД	63	60	50	32	18	15	18	-71	26
Європа	46	45	46	40	30	32	41	-10	27
Країни ЄС	44	43	44	38	28	31	38	-13	25
Азія	31	35	32	26	20	21	24	-24	14
Африка	4	6	6	6	4	4	5	11	8
Америка	6	7	7	4	3	3	5	-25	45
Всього	151	154	140	108	76	76	93	-38	23

Джерело: розраховано на основі [13]

Таблиця 2

Динаміка обсягів експорту та кількості зайнятих працівників у 2011–2017 рр.

Рік	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Експорт, млн. дол.	68394	68830	63321	53902	38127	36362	43265
Кількість зайнятих працівників на підприємствах, тис. осіб	10165	9958	9729	8797	8332	8244	8574

Джерело: систематизовано на основі [13]

Трактування поняття «партнерство»

Вчені	Визначення
В.Я. Горфенкель, Т.Г. Попадюк	Партнерство – форма організації бізнесу, що об'єднує більш ніж одного власника, але не є акціонерним; окремі її партнери повністю відповідають за боргами фірми [2].
Л.П. Крупська, І.Є. Тимченко, Т.І. Чорна	Партнерство – це фірма, організована кількома особами, що спільно володіють і управляють підприємством. Основні права тут належать усім партнерам. Вони здійснюють ефективний контроль над діяльністю один одного [3].
А.М. Магомедова	Партнерство як добровільна взаємодія юридичних та фізичних осіб на різних рівнях господарювання, закріплена формальною чи усною домовленістю, характерна ознака – спільна мета [4].
А.В. Бусигін	Партнерські відносини як договірні відносини, які встановлюються між певною кількістю підприємців і дають можливість кожному з них отримати оптимальний рівень прибутку за рахунок обміну результатами діяльності (купівля, доставка товарів), які знаходять своє відображення у товарній чи грошовій формах [5].

Джерело: систематизовано на основі [2–5]

Таблиця 4

Принципи управління партнерством на підприємстві

Принципи	Характеристика
Гнучкості	Застосовувані методи управління повинні змінюватися залежно від ситуації
Лідерства	Партнерство вимагає як лідерства, так і послідовництва
Прихильності	Інвестування в партнерів
Довіри	Надійність партнерів зменшує організаційні витрати
Довгострокової спрямованості	Ефективні стратегії базуються на довгострокових планах
Координації	Партнерство складається із багатьох компаній із власним персоналом, чії дії повинні бути координовані
Підтримки	Для правильної реалізації партнерства підприємства повинні надавати підтримку та допомогу
Комунікації	Є основою успішного здійснення партнерства
Функції управління	Компанії повинні мобілізувати власні людські ресурси для реалізації відносин

Джерело: складено на основі [6]

Деякі вчені вважають, що підприємства повинні прагнути до лідируючих позицій в умовах нерівної залежності. Така позиція дала б змогу підприємству отримувати максимальні вигоди від партнерства та самостійно визначати напрям її розвитку. Крім того, існує позиція, що нерівні відносини у партнерстві, найбільш вірогідно, зазнають невдачі на відміну від партнерства на умовах рівності сторін. Сучасні світові тенденції показують, що підприємства відходять від позиції спрямованості на отримання короткострокових прибутків та надають перевагу формуванню довготривалих відносин. Суб'єкти підприємницької діяльності, що здатні виходити за рамки здійснення прийнятих традиційних операцій між собою, мають більше передумов для формування довгострокового партнерства.

У такому контексті виникає необхідність управління партнерством, під яким розуміється комплекс дій, спрямованих на координацію активності між партнерами найбільш ефективним для обох сторін способом. У табл. 4 наведено принципи управління партнерством.

Партнерство як явище виникає лише в контексті здійснення будь-яких інших відносин, тому управління міжнародним партнерством повинне бути складником корпоративного управління, за

якого менеджери повинні постійно аналізувати положення свого підприємства порівняно з іншими організаціями у співробітництві. Крім формування складної системи компаній-учасниць, відносини стають більш складними та обширними через те, що керівництво підприємств спрямовує свої дії на досягнення конкретних вигідних цілей, які можуть змінюватися з часом.

Міжнародне ринкове середовище характеризується своєю складністю через наявні ресурсні, регуляторні та культурні відмінності, що є найважливішою ознакою міжнародного партнерства.

Культурні особливості впливають на те, як люди спілкуються, взаємодіють та мають відмінності у пріоритетах реалізації партнерства. Під національними стилями розуміються стилі, типові не для певних країн, а для певних національностей. Так, китаєць, що мешкає у США та здійснює переговори від імені американської компанії, певною мірою може зберігати якості, притаманні китайському національному характеру, що впливатиме на його ведення переговорів. Проте у цілому його стиль буде більш американським, оскільки на формування стилю переговорів більшою мірою впливають ті умови, в яких працює людина, а також від імені якої країни він веде переговори.

Необхідно брати до уваги те, що майже неможливо «абсолютно об'єктивно описати» національний стиль ділового спілкування. Завжди працюють усталені стереотипи національних якостей. Національний стиль – це найменш поширені, найбільш імовірні особливості мислення, сприйняття поведінки. Вони не будуть обов'язковими якостями, характерними для всіх представників країни, а лише типовими для них. Знання національних особливостей може стати своєрідним путівником, орієнтиром можливої поведінки партнера [7].

Вивчення інших культур та способу виконання, організації роботи в різних країнах є трудомістким процесом, що ускладнює управління міжнародним партнерством. Елементи управління в умовах міжнародного партнерства доповнюються такою ознакою, як міжнародна емпатія, – розуміння та повага до походження підприємства-партнера. Майкл Лі, керівник міжнародного маркетингу та розвитку бізнесу для платформи електронної комерції Alibaba.com, рекомендував шукати ринки, подібні до наявних. Хоча бізнес-середовище відмінне від національного ринку, компанії повинні бути досить добре знайомі з новим ринком для плавних ділових дискусій. Треба шукати однорідності: чим

менше відмінностей між національним ринком та потенційним міжнародним, тим легше буде вести діяльність [8].

Пошук партнерів і організація роботи з ними є складним багатоаспектним процесом. Проте, за даними зарубіжних досліджень, продуктивність праці у експортуючих фірм на 20% вище, ніж у фірм, орієнтованих тільки на внутрішній ринок; імовірність банкрутства у фірм-експортерів на 9% нижче, ніж у фірм, які нехтують експортом; фірми, що експортують, зазвичай швидше реагують на зміни ринкової кон'юнктури [10].

Культурні відмінності є не єдиною перешкодою для реалізації успішних партнерських відносин. Систематизацію основних викликів міжнародного бізнесу подано в табл. 5.

Попри вищезазначене результати виходу підприємства на зовнішній ринок, з одного боку, опосередковано, проте з іншого – відверто прямо залежить від компетентності фахівців, які ведуть цю діяльність. Розповсюдженою проблемою є те, що вирішенням питання підвищення компетентності фахівців або залученням нових спеціалістів всерйоз починають займатися тоді, коли підприємство вже включене в процес співпраці із закор-

Таблиця 5

Основні чинники, що впливають на здійснення міжнародного партнерства

Чинники	Характеристика
Кросс-культурні бар'єри	Відмінність культурних норм є основною перешкодою міжнародному партнерству. Для уникнення складнощів із даним чинником необхідно проводити дослідження культурних практик у країнах, в які компанія планує розширення. Важливо зрозуміти різні способи спілкування людей, наприклад у Північній Європі переважає ділове спілкування, у Південній Європі заохочують особисті розмови, а швидкий перехід до бізнес-питань вважається ознакою нетерпливості.
Податкові кодекси та їх дотримання	Вивчення різних податкових кодексів, ділових правил та стандартів у різних країнах може бути складним завданням. Наприклад, стандарти упаковки відрізняються від країни до країни. У США компаніям потрібно лише включати вказівки англійською та іноді іспанською мовами. Але в Європі вказівки, навіть для найпростішого продукту, необхідні на декількох мовах. Також продукт повинен бути сертифікований як безпечний за стандартами цих країн.
Швидкість роботи	Бізнес не рухається однаковими темпами в різних країнах. За кордоном ведення бізнесу – це настільки ж особиста подія, наскільки вона є професійною. Вирішення завдань за кордоном вимагає терпимості та готовності до багаторазових взаємодій для завоювання довіри.
Місцева конкуренція	Важко переконати іноземного замовника довіряти власному бренду, коли аналогічний товар виробляється у його країні. Хоча деякі великі компанії мають репутацію та вплив за кордоном, малі та середні компанії повинні працювати більше, щоб переконати міжнародний ринок, що їхні бренди є надійними та кращими, ніж наявні на даному ринку конкуренти.
Поради та найкращі практики	Якщо компанія вирішує здійснювати міжнародний бізнес, важливо дотримуватися порад від керівників компаній, які вже пройшли даний шлях та успішно вели діяльність.
Пошук потрібного партнера	Під час планування розширення діяльності у всьому світі компанія потребує надійного партнера, навіть якщо він виступає у ролі наставника. Перевага надається тим партнерам, які повністю занурені в місцеву середу, але залишаються небаїдужими до інтересів компанії.
Брати до уваги будь-які ідеї	Потрібно подумати про те, як клієнти країни зможуть дізнатися про компанію. Важливо залишатися послідовним у фірмовому стилі, але адаптуватися до навколишнього середовища. Зміна культурних норм та потреб клієнтів у зарубіжних країнах може вимагати регулювання підходу до продажу або навіть всього продукту.
Багатосторонній аналіз	Перш ніж приймати серйозні ділові рішення, потрібно продумати всі можливі сценарії, особливо під час міжнародної експансії. Доцільно подорожувати в країну або країни, в яких планується розширення, і отримати уявлення про те, як бізнес буде існувати у цьому середовищі. Це дасть змогу провести дослідження та тестувати продукт на закордонному ринку. Потрібно досліджувати кожен аспект бізнес-стратегії та її альтернативи.

Джерело: систематизовано на основі [11]

донними компаніями. Причому із цією проблемою стикаються не тільки початківці, а й досить великі вітчизняні компанії [11]. Таким чином, ретельний відбір персоналу у відділ зовнішньоекономічної діяльності та підвищення його кваліфікації є важливим етапом підготовки підприємства до міжнародного партнерства.

Висновки з проведеного дослідження. У проведеному дослідженні систематизовано теоретичні основи поняття «партнерство» та визначено основні особливості його реалізації на міжнародному ринку. Врахування зазначених особливостей під час реалізації міжнародного партнерства, а також обґрунтування та детальний аналіз дадуть можливість вітчизняним підприємствам створити надійні та довготривалі партнерські відносини.

Подальші дослідження у цьому напрямі будуть спрямовані на дослідження системи управління партнерськими відносинами на підприємствах та визначення ефективності співпраці з певними іноземними партнерами.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Дунська А.Р., Лавренчук Н.М. Пошук та вибір іноземних партнерів для здійснення зовнішньоекономічної діяльності. URL: http://ape.fmm.kpi.ua/article/viewFile/66924/pdf_29.
2. Горфінкель В.Я., Попадюк Т.Г. Інноваційне підприємництво. URL: http://stud.com.ua/21695/ekonomika/innovatsiyne_pidpriyemnitstvo.
3. Економіка / Л.П. Крупська, І.Є. Тимченко, Т.І. Чорна. URL: oaiuv.odessaedu.net/library/literature/loadliterature/1444069738.pdf.
4. Литвиненко В.М. Малий бізнес у світовій економіці: навч. посіб. Вінниця: ВНТУ, 2009. 336 с.
5. Енциклопедія бізнесмена, економіста, менеджера / за ред. Р. Дяківа. К.: Міжнародна економічна фундація, 2000. 703 с.
6. Hilska P. International partner management in the software industry. URL: <http://www.doria.fi/bitstream/handle/10024/47599/nbnfi-fe200908242058.pdf?sequence=3&isAllowed=y>.
7. Северюжин О. Організація бізнес-контактів із зарубіжними партнерами. URL: <https://www.litres.ru/static/trials/11/06/05/11060530.a4.pdf>.
8. Fallon N. Going Global: How to Expand Your Business Internationally. URL: <http://www.redblueint.com/blog/going-global-how-to-expand-your-business-internationally>.
9. Королев В.И. Проблемы организации выхода компании на внешний рынок. Российский внешнеэкономический вестник. 2016. № 11. С. 70–77.
10. Saige Driver. Going Global: How to Expand Your Business Internationally. URL: <https://www.businessnewsdaily.com/8211-expand-business-internationally.html>.
11. Королев В. Стратегия внешнеэкономической деятельности предприятия. Проблемы теории и практики управления. 2016. № 4. С. 112–118.
12. Вибір зовнішньоекономічних партнерів – основа успішного бізнесу / Ю.О. Кахович, Н.В. Доценко, О.Р. Саксаганська. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=448>.
13. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

REFERENCES:

1. Dunska A.R., Lavrenchuk N.M. (2018) Poshuk ta vybir inozemnyh partneriv dlia zdiisnennia zovnishnoekonomichnoi diialnosti [Search and selection of foreign partners for foreign economic activity]. Aktualni problemy ekonomiky ta upravlinnia [Actual problems of the economy]. – Available at: http://ape.fmm.kpi.ua/article/viewFile/66924/pdf_29
2. Gorfy`nkelya V. Y., Popadyuk T. G. (2016) Innovacijne pidpry`yemny`czstvo [Innovative entrepreneurship]. – Available at: http://stud.com.ua/21695/ekonomika/innovatsiyne_pidpriyemnitstvo
3. Krups`ka L. P. Ty`mchenko I. Y., Chorna T. I. (2011) Ekonomika [Economics]. – Available at: oaiuv.odessaedu.net/library/literature/loadliterature/1444069738.pdf.
4. Ly`tyv`nenko V. M. (2009) Maly`j biznes u svitovij ekonomici [Small business in world economy], Vinny`cya: VNTU. (In Ukrainian).
5. Dyakiv R. (2000) Ency`klopediya biznesmena, ekonomista, menedzhera. Kyiv: Mizhnarodna ekonomichna fundaciya [Encyclopedia of businessman, economist, manager]. Kyiv: Mizhnarodna ekonomichna fundaciya. (In Russian).
6. Hilska P. (2009) International partner management in the software industry. – Available at: <http://www.doria.fi/bitstream/handle/10024/47599/nbnfi-fe200908242058.pdf?sequence=3&isAllowed=y>
7. Severyuzy`n O. (2017) Organizaciya biznes-kontaktiv iz zarubizhny`my` parneramy [Organization of business contacts with foreign partners]. – Available at: <https://www.litres.ru/static/trials/11/06/05/11060530.a4.pdf>
8. Nicole Fallon (2015) Going Global: How to Expand Your Business Internationally. – Available at: <http://www.redblueint.com/blog/going-global-how-to-expand-your-business-internationally>.
9. Korolev, V. Y. (2016) Problemy organy`zacy`y` vehoda kompany`y` na vneshny`j rynek [Problems of organization of the company's exit to the external market]. Rossy`jsky`j vneshneekonomy`chesky`j vestny`k [Russian Foreign Economic Journal], no. 11, pp. 70–77.
10. Saige Driver (2017) Going Global: How to Expand Your Business Internationally. – Available at: <https://www.businessnewsdaily.com/8211-expand-business-internationally.html>
11. Korolev V. (2016) Strategy`ya vneshneekonomy`cheskoj deyatel`nosty` predpriyatya [Strategy of foreign economic activity of the enterprise]. Problemy teorii i pratiki upravleniya [Problems of the theory and practice of management], no. 4, pp. 112–118.
12. Kaxovy`ch Y. O. (2016) Vy`bir zovnishn`oekonomichny`x partneriv – osnova uspishnogo biznesu [The choice of foreign economic partners is the basis of a successful business]. – Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=448>.
13. State Statistics Service of Ukraine. – Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Kuznetsova K.O.

Candidate of Economic Sciences,
Senior Instructor at Department of Management
National Technical University of Ukraine
“Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute”

Khramtsova M.V.

Master,
National Technical University of Ukraine
“Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute”

THEORETICAL PRINCIPLES OF PARTNERSHIP AND FEATURES OF ITS IMPLEMENTATION ON THE INTERNATIONAL MARKET

Nowadays Ukrainian enterprises are striving to expand geography their business and find new markets. At the same time, the problem of cooperation with reliable foreign partners appears. International enterprises are working on external markets and under the influence of a greater number of external environmental factors. This requires special knowledge and fundamental approach to the search of partners in the foreign market. Partner management is an important and necessary component of the enterprise management process.

Although there is a large number of interpretations of the concept “partnership”, most of them declared partnerships as economic relations between business entities aimed at the mutual benefit of the parties and are based on the pooling of resources, responsibilities, and risks in order to strengthen the competitive position in the market.

A partnership can be realized in one of three forms of cooperation: relations on the basis of equality, unequal dependence, and independence.

The international market environment is characterized by its complexity due to the existing resources, regulatory and cultural differences. Such differences are the most important features of an international partnership.

The main factors influencing the implementation of international partnerships are: cross-cultural barriers, tax codes and compliance, performance in different countries, local competition, tips and best practices, foreign partner, accounting on any ideas, multilateral analysis.

The biggest influence among all these factors is made by cultural features as they affect how people communicate, interact, and explain differences in the priorities of partnership implementation. Studying other cultures and ways foreign companies operate, organizing work in different countries are labour-intensive processes that complicate the management of an international partner organization. Also, the results of the company's entrance to external markets depend on the competence of specialists who conduct this activity. Therefore, careful selection of personnel in the department of foreign economic activity and improvement of their qualification is an important stage of preparation of the enterprise for the international partnership.

УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ НА ПІДПРИЄМСТВІ

IMPROVEMENT OF ENTERPRISE PROFIT MANAGEMENT SYSTEM

УДК 336

Чемчикаленко Р.А.к.е.н., доцент кафедри фінансів
і кредиту

Харківський інститут фінансів

Київського національного торговельно-
економічного університету**Невдачина О.І.**старший викладач кафедри фінансів
і кредиту

Харківський інститут фінансів

Київського національного торговельно-
економічного університету**Штонда А.Ю.**

студентка

Харківський інститут фінансів

Київського національного торговельно-
економічного університету

У статті досліджено визначення поняття «прибуток», сформоване провідними науковцями, та на основі цих тверджень запропоновано власне бачення цього поняття. Розглянуто поняття «система» та введено власне поняття «система управління прибутком на підприємстві». Наведено методи оптимізації системи управління прибутком на підприємстві. Запропоновано етапи прийняття управлінських рішень у системі управління прибутком на підприємстві. Сформовано систему управління з урахуванням проведеного дослідження та вимог сьогодення.

Ключові слова: система, управління, прибуток, підприємство, оптимізація, оптимізація системи управління прибутком, метод, етап.

В статье исследовано определение понятия «прибыль», сформированное ведущими учеными, и на основе этих утверждений предложено собственное видение данного понятия. Рассмотрено понятие «система» и выведено авторское понятие «система управления прибылью на предприятии». Приведены методы оптимизации системы

управления прибылью на предприятии. Предложены этапы принятия управленческих решений в системе управления прибылью на предприятии. Сформирована система управления на основе проведенного исследования и требований современности. **Ключевые слова:** система, управление, прибыль, предприятие, оптимизация, оптимизация системы управления прибылью, метод, этап.

The article deals with the definition of the concept of "profits" formed by leading scholars and on the basis of these statements, the proposed own vision of this concept. The concept "system" is considered and the concept of a profit management system at the enterprise is offered. Methods of optimization of profit management system at the enterprise are given. Stages of making management decisions in the system of profit management at the enterprise are offered. A management system is formed taking into account the conducted research and the requirements of the present.

Key words: system, management, profit, enterprise, optimization, optimization of profit management system, method, stage.

Постановка проблеми. У період євроінтеграції та глобальних змін в економіці країни підприємства опинилися у досить жорстких умовах функціонування. Враховуючи той факт, що підприємства відіграють головну роль в економіці країни, не можна залишити без уваги саме ці суб'єкти господарювання. В епоху фінансової нестабільності досить складно планувати та прогнозувати свою діяльність, а тим більше прибуток. Прибуток як головна категорія, що значно впливає на економічний розвиток держави, завжди потребує уваги та є досить актуальною темою для дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Отримання прибутку на підприємстві в усі часи потребувало багато уваги та зусиль, як із боку керівництва господарюючого суб'єкту, так і з боку науковців. Питанню управління прибутком на підприємстві присвячено чимало робіт вітчизняних та зарубіжних учених. Значний внесок у дослідження цього питання зробили такі вчені, як: І.О. Бланк, А.М. Поддєрьогін, Є.Ф. Брігхем, А. Сміт, Д. Рікардо, А. Пігу, Ф. Кене, А. Олійник, А. Гончарова, В. Гриньова, Л. Коваленко та багато інших.

Проте в часи економічної нестабільності на рівні держави змінюються й умови функціонування господарюючих суб'єктів. Ринкові умови стають дедалі жорсткішими, значно впливають на діяльність підприємств та, як наслідок, здебільшого призводять до скорочення прибутку, а часом узагалі до збитку. Тому, враховуючи досягнення вчених та нові ринкові вимоги щодо діяльності підприємств, оптимізація системи управ-

ління прибутком на підприємстві набирає все більшої актуальності та потребує подальшого систематичного дослідження з пропозиціями нових рекомендацій.

Постановка завдання. Метою статті є визначення поняття системи управління капіталом на підприємстві та її вдосконалення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Підприємства відіграють важливу роль в економіці країни, вони є її рушійною силою для розвитку та забезпечення добробуту соціуму в цілому. Сьогодні велика кількість суб'єктів господарювання знаходиться в скрутному становищі внаслідок перебудови ринкових відносин та євроінтеграції держави. Деякі підприємства не встигають пристосуватися до сучасних ринкових вимог та зазнають значного збитку.

Результат господарської діяльності, якість, обсяг та ефективність виробництва продукції підприємства характеризує основна фінансова категорія – прибуток. Поняття «прибуток» науковці трактують по-різному та іноді взагалі думки відрізняються, тому доцільно розглянути це поняття в розумінні провідних науковців.

Поняття прибуток сьогодні набирає все більш ширшого розуміння та застосування. Зараз виділяють джерела формування прибутку на підприємстві за рахунок операційної, інвестиційної та фінансової діяльності. Більшість підприємств нині приділяє значну увагу операційній діяльності, інвестиційна та фінансова належної популярності, на жаль, не отримали.

Таблиця 1

Визначення поняття «прибуток» провідними науковцями

№ п/п	Автор	Визначення поняття	Ключові слова
1	2	3	4
1	А.М. Поддєрьогін [13]	Прибуток – це частина заново створеної вартості, виробленої і реалізованої, готової до розподілу. Таким чином, наголошується на важливості процесу реалізації виробленого продукту за кошти	частина заново створеної вартості, виробленої і реалізованої, готової до розподілу
2	І.О. Бланк [4]	Поняття співвідношення ризику і доходу визначає прибуток як утілений у грошовій формі чистий дохід підприємця на вкладений капітал, що характеризує його винагороду за ризик здійснення підприємницької діяльності та є різницею між сукупним доходом і сукупними витратами у процесі здійснення цієї діяльності	втілений у грошовій формі чистий дохід підприємця на вкладений капітал, що характеризує його винагороду за ризик здійснення підприємницької діяльності та є різницею між сукупним доходом і сукупними витратами
3	Є.Ф. Брігхем [5]	Прибуток є однією з основних категорій товарного виробництва. Це передусім виробнича категорія, яка характеризує відносини, що складаються у процесі суспільного виробництва	виробнича категорія, яка характеризує відносини, що складаються у процесі суспільного виробництва
4	О.Г. Біла [3]	Прибуток – позитивний фінансовий результат господарської діяльності підприємства, характеризує ефективність виробництва і зрештою свідчить про рівень та якість виробленої продукції, рівень собівартості	позитивний фінансовий результат господарської діяльності підприємства
5	О.В. Богачова, К.С. Винокуров, Ю.І. Крусь [14]	Прибуток від реалізації визначається як різниця між виручкою від реалізації продукції у цінах продажу без акцизного збору, податку на додану вартість, увізного мита, митного збору та інших обов'язкових зборів і платежів, передбачених чинним законодавством, та витратами, що включаються до собівартості реалізації продукції Прибуток торговий – виражена в грошовій формі різниця між валовими прибутками і валовими витратами.	виражена в грошовій формі різниця між валовими прибутками і валовими витратами
6	О.С. Філімоненков [15]	Прибуток – це частина вартості додаткового продукту, додатковий продукт, виражений у грошах частина чистого доходу, одна з його форм	частина вартості додаткового продукту
7	М.М. Ільчук, Т.Д. Іщенко [9]	Прибуток визначається зменшенням суми скоригованого валового доходу звітного періоду на суму валових витрат платника податку і суму амортизаційних відрахувань	зменшення суми скоригованого валового доходу звітного періоду на суму валових витрат платника податку і суму амортизаційних відрахувань
8	Г.В. Осовська, О.О. Юшкевич [12]	Прибуток – перевищення доходів від продажу товарів та послуг над витратами на виробництво і продаж цих товарів; один із найважливіших показників фінансових результатів господарської діяльності підприємства, підприємця. Прибуток обчислюється як різниця між виручкою від реалізації продукту господарської діяльності та сумою витрат чинників виробництва на цю діяльність у грошовому вираженні	перевищення доходів від продажу товарів та послуг над витратами на виробництво і продаж цих товарів
9	А.С. Гальчинський [11]	Прибуток – різниця між продажною ціною товару або послуги і витратами виробництва. Виражає вартість додаткового і частково необхідного продукту	різниця між продажною ціною товару або послуги і витратами виробництва.
10	А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк, Т.С. Смовженко [11]	Прибуток: 1) сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати; 2) перевищення сукупних доходів над сукупними витратами	1) сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати; 2) перевищення сукупних доходів над сукупними витратами

1	2	3	4
11	Л.М. Алексеєнко, В.М. Олексієнко [1]	Прибуток (earings, profit, прибыль) – виражений у грошовій формі чистий дохід підприємства на вкладений капітал, який характеризує його винагороду за ризик здійснення підприємницької діяльності і являє собою різницю між сукупним доходом і сукупними затратами в процесі виконання цієї діяльності	різниця між сукупним доходом і сукупними затратами у процесі виконання цієї діяльності
12	С.В. Мочерний [7]	Прибуток – одна з форм чистого доходу в умовах розвинутих товарно-грошових відносин, що виражає вартість додаткового частково необхідного продукту. За своєю величиною прибуток – це різниця між продажною ціною товару і витратами на його виробництво	різниця між продажною ціною товару і витратами на його виробництво
13	Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [10]	Прибуток – це сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати	сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати

Отже, можна сказати, що прибуток – це кінцевий результат діяльності підприємства, який формується шляхом розрахунку різниці між доходами та затратами в процесі виробничого циклу на підприємстві

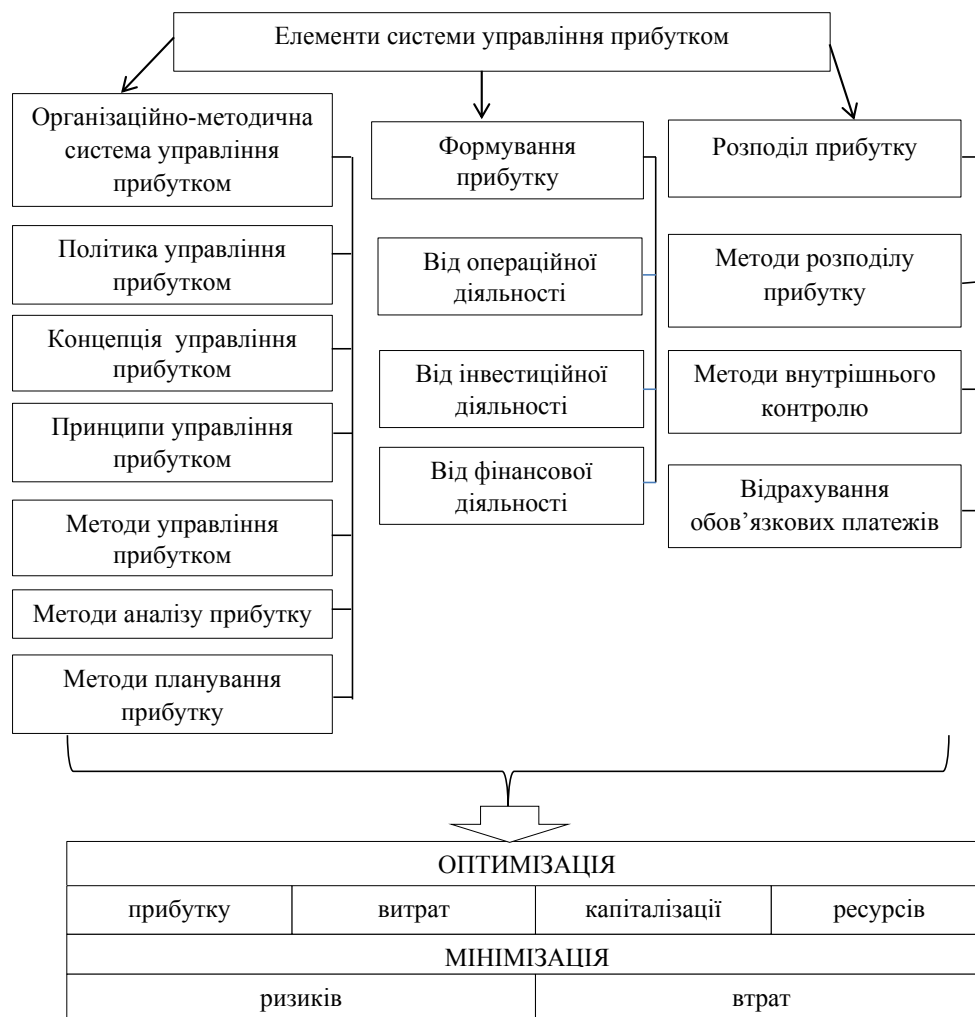


Рис. 1. Елементи системи управління прибутком на підприємстві

Формування прибутку за рахунок перелічених вищевидів підприємницької діяльності залежить від цілої низки елементів. Звичайно, детально можна розглянути ці складники на прикладі конкретного суб'єкта, знаючи специфіку його функціонування.

Формування прибутку на підприємстві зумовлює власників суб'єкту до створення системи управління ним.

Насамперед будь-яка система являє собою певний набір дій та методів, спрямований на досягнення конкретної мети.

Говорячи про систему управління прибутком на підприємстві, можна сказати, що це багаторівнева сукупність підсистем, які напряду залежать одна від одної, прямо або опосередковано впливають на формування бажаного кінцевого результату діяльності суб'єкту.

Серед найбільш вагомих елементів управління системою прибутку на підприємстві сучасні науковці виділяють організаційно-методичну підсистему управління прибутком, підсистему управління та розподілу прибутку. Кожна названа підсистема, своєю чергою, складається з певного набору дій та методів, що націлені на управління прибутком на підприємстві.

Організаційно-методична підсистема управління прибутком слугує підґрунтям для виконання та прийняття рішень стосовно прибутку підприємства. Ця підсистема поєднує у собі методи, принципи, концепцію та політику управління прибутком на підприємстві.

На основі прийнятих підприємством організаційно-методичних заходів суб'єкт господарювання займається формуванням прибутку, отриманим від наявних видів діяльності.

Третя підсистема містить у собі процес розподілу прибутку. Частина прибутку відраховується на обов'язкові платежі, а решта коштів спрямовується на власний розсуд керівництва на капіталізацію чи резерви.

Кінцевим етапом системи є процес оптимізації чи мінімізації. Який саме процес буде проводити підприємство та в якому напрямі, залежатиме від розміру отриманого прибутку та фінансового стану підприємства загалом.

Детальну систему управління прибутком на підприємстві представлено на рис. 1.

Враховуючи різні підходи науковців до системи управління прибутком, вищезазначені елементи є базовими чинниками щодо оптимізації прибутку та мінімізації витрат у процесі здійснення діяльності. На основі цих тверджень можна сформулювати цілі, які повинні мати на меті система управління прибутком на підприємстві, а саме [16]:

- отримання запланованого прибутку з урахування ресурсної бази підприємства;
- визначення ймовірності настання можливих ризиків та зведення їх до мінімуму;
- формування за рахунок прибутку визначеної частини коштів та спрямування її на забезпечення розвитку підприємства;



Рис. 2. Етапи управління розподілом та використання прибутку підприємства [2]

- заохочення персоналу до отримання максимального прибутку;
- відшкодування частини інвестованих грошових ресурсів в капітал, в разі наявності залучених коштів на підприємстві;
- збільшення ринкової вартості підприємства.

Беручи до уваги запропоновану систему управління прибутком та сформованих цілей, доцільно було б для підприємства розробити етапи розподілу та використання прибутку. Вчасно виявлені загрози та вірно прийняті рішення в діяльності підприємства можуть допомогти запобігти збиткам, а іноді й допомогти знайти новий шанс для розвитку чи розширення діяльності. Особливої уваги заслуговує й процес розподілу та використання прибутку. Багато в чому залежить успішний розвиток суб'єкту підприємницької діяльності від уміння розпоряджатися отриманими коштами. З урахуванням пропозицій авторів [2] на рис. 2 представлено етапи розподілу та використання прибутку на підприємстві.

Висновки з проведеного дослідження. В основі ефективного функціонування підприємства лежить злагоджений механізм системи управління підприємством. Кожен суб'єкт господарювання має на меті отримання прибутку, тож система управління прибутком має бути інтегрована в єдине ціле із загальною системою управління підприємством. Ураховуючи відсутність фінансово стійкої економічної системи в країні та часті зміни стосовно умов функціонування в діяльності підприємств, система управління прибутком на підприємстві набирає все більшої гостроти й потребує постійного дослідження та вдосконалення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Алексєєнко Л.М., Олексєнко В.М. Економічний тлумачний словник: власність, приватизація, ринок цінних паперів. Тернопіль: Астон, 2003. 672 с.
2. Баранцева С.М. Стратегічне управління прибутком торговельного підприємства: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.04. Донецьк, 2007. 22 с.
3. Біла О.Г. Фінанси підприємств: навч. посіб. Львів: Магнолія, 2009. 383 с.
4. Бланк И.А. Управление прибылью. К.: НИКА-Центр, 1998. 544 с.
5. Брігхем Є.Ф. Основи фінансового менеджменту: підручник; пер. з англ. К.: Молодь, 1997. 1000 с.
6. Донець Л.І., Баранцева С.М. Управління формуванням прибутку підприємства в умовах ринкових формування господарювання: монографія. Донецьк: ДНУЕТ, 2009. 255 с.
7. Економічний словник-довідник / за ред. С.В. Мочерного. Київ: Феміна, 1995. 368 с.
8. Фінансовий словник / А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк, Т.С. Смовженко; 4-е вид., випр. та доп. К.: Знання, КОО; Л.: Львів. банк. ін.-т НБУ. 566 с.

9. Ільчук М.М. Підприємницька діяльність та агробізнес; за ред. М.М. Ільчука, Т.Д. Іщенко. К.: Вища освіта, 2006. 543 с.

10. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: Наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 № 73. Офіційний вісник України. 2013. № 19. 97 с.

11. Основи економічних знань: навч. посіб. / А.С. Гальчинський, П.С. Єщенко, Ю.І. Палкін; 2-е вид., перероб. і доп. К.: Вища школа, 2002. 543 с.

12. Економічний словник / Г.В. Осовська, О.О. Юшкевич, Й.С. Завадський. К.: Кондор, 2007. 358 с.

13. Поддєрьогін А.М. Фінансовий менеджмент: підручник; кер. кол. авт. і наук. ред. проф. А.М. Поддєрьогін. К.: КНЕУ, 2005. 536 с.

14. Словник термінів і понять, що вживаються у чинних нормативно-правових актах України / упор. О.В. Богачова, К.С. Винокуров, Ю.І. Крусь; відп. ред. В.Ф. Сіренко, С.Р. Станік. К.: Оріяни, 1999. 502 с.

15. Філімоненков О.С. Фінанси підприємств: навч. посіб. К.: Кондор, 2007. 400 с.

16. Цал-Цалко Ю.С. Фінансовий аналіз: підручник. К.: Центр учбової літератури, 2008. 566 с.

REFERENCES:

1. Alekseienco L.M. (2003) Ekonomichniy tлумachnyi slovnyk: vlasnist, pryvatzatsiia, rynok tsinnykh paperiv. [Economic Glossary: Property, Privatization, Securities Market]. Ternopil: Aston, 672 s.
2. Barantseva S.M. (2007) Stratehichne upravlinnia prybutkom torhovelnoho pidpriemstva. [Strategic management of profit of a trading enterprise] : av-toref. dys. na zdobuttia nauk. stupenia kand. ekon. nauk: spets. 08.00.04 Donetsk, 22 s.
3. Bila O.H. (2009). Finansy pidpriemstv : navch. posibnyk. [Business Finance]. Lviv: Mahnoliia, 383 s.
4. Blank Y.A. (1998) Upravlenye prybil'yu [Profit Management]. NYKA-Tsentr, 544 s.
5. Brihkhem Ye.F. (1997). Osnovy finansovoho menedzhmentu: Pidruchnyk. [Fundamentals of Financial Management]. Molod, 1000 s.
6. Donets L.I. (2009). Upravlinnia formuvanniam prybutku pidpriemstva v umovakh rynkovykh formuvannia hospodariuvannia : monohrafiia. [Management of formation of profit of the enterprise in conditions of market economy formation]. Donetsk : Vyd-vo DNUET, 255 s.
7. S.V. Mocherniy. (1995). Ekonomichniy slovnyk-dovidnyk [Economic Dictionary-Directory]. Kyiv: Femina, 368 s.
8. Zahorodnii A.H., Vozniuk H.L., Smovzhenko T.S. Finansovy slovnyk. [Financial dictionary] 4-te vyd., vypr. ta dop. K. : T-vo "Znannia", KOO; L.: Vyd-vo Lviv. bank. in.-tu NBU. 566 s.
9. Ilchuk M.M. Ishchenko T.D. (2006). Pidpriemnytska diialnist ta ahrobiznes. [Entrepreneurship and Agribusiness] Vyshcha osvita, 543 s.
10. Natsionalne polozhennia (standart) bukhhalter-skoho obliku 1 "Zahalni vymohy do finansovoi zvitnosti": nakaz Ministerstva finansiv Ukrainy vid 07.02.2013 r. (2013) [National Accounting Standard (Standard)].

[1 "General Requirements for Financial Statements":] #73 Ofitsiyni visnyk Ukrainy. #19. 97 s.

11. A.S. Halchynskyi, P.S. Yeshchenko, Yu.I. Palkin. (2002). Osnovy ekonomichnykh znan: navch. Posib. 2-he vyd., pererob. i dopov.[Fundamentals of economic knowledge] Vyshcha shkola, 543 s.

12. H.V. Osovska, O.O. Yushkevych, Y.S. Zavadskyi. (2007) Ekonomichnyi slovnyk. [Economic Dictionary]. Kondor, 358 s.

13. Poddierohin A.M. (2005) Finansovyı menedzhment: pidruchnyk ker. kol. avt. i nauk. red. prof. [Financial management]. KNEU, 536 s.

14. Bohachova O.V., Vynokurov K.S., Krus Yu.I., Sirenko V.F., Stanik S.R. (1999). Slovnyk terminiv i poniat, shcho vzhivaiutsia u chynnykh normatyvno-pravovykh aktakh Ukrainy. [Glossary of terms and concepts used in the current normative legal acts of Ukraine]. "Oriiany". 502 s.

15. Filimonenkov O.S. (2007). Finansy pidpriemstv : navch. Posibnyk. [Business Finance]. Kondor, 400 s.

16. Tsal-Tsalko Yu.S. (2008). Finansovyı analiz. [pidruchnyk]. [Financial analysis]. Tsentri uchbovoi literatury, 566 s.

Chemchykalenko R.A.

Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Finance and Credit
Kharkiv Institute of Finance,
Kyiv National University of Trade and Economics

Nevdachina O.I.

Senior Instructor at Department of Finance and Credit
Kharkiv Institute of Finance,
Kyiv National University of Trade and Economics

Shtonda A.Y.

Graduate Student
Kharkiv Institute of Finance,
Kyiv National University of Trade and Economics

IMPROVEMENT OF ENTERPRISE PROFIT MANAGEMENT SYSTEM

Making a profit is the main desired result of any activity. If we are talking about business entities, profit-making has a positive effect not only on the activity of the subject but also on the country's economy and social development and the welfare of the state as a whole.

An important element in any activity is the management of profits and its rational use. In the era of financial instability, a large number of enterprises encounter the problem of the lack of a perfect profit management system at the enterprise. Many scholars of today devote their work to this topic but they still cannot achieve the desired result.

At the heart of the main obstacle in the search for this system is the diversity of specific business activities. Each enterprise has its own peculiarities of operation. Common for enterprises is only general requirements adopted by law.

In modern conditions of existence, each enterprise, regardless of the type of activity, must form its own system of profit management system. A particular attention, in the process of forming this system, should be given to such elements as: organizational and methodical components of profit management, the process of generating income and its distribution. In determining the organizational and methodological principles of the profit management system at the enterprise, attention should be paid to such components as: profit management policy, concept, and principles of profit management, methods of analysis, management and profit planning at the enterprise.

In relation to the formation of profits, the company has certain sources of activities that it deals with.

When distributing profits, the company should pay attention to the methods of distribution and internal control, it is also necessary to take into account the deduction of compulsory payments.

But on the basis of the results obtained, it is possible to decide on minimizing risks and losses or optimizing profits, resources, expenses or capitalization. A particular attention in the process of finding a perfect profit management system at the enterprise deserves also the adoption of timely management decisions and stages of management of distribution and use of profits.

РОЗВИТОК ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ У ПЕРІОД СТАНОВЛЕННЯ СМАРТ-ЕКОНОМІКИ: ГАЛУЗЕВІ АСПЕКТИ*

DEVELOPMENT OF INNOVATIVE ACTIVITIES OF ENTERPRISES IN THE FORMATIVE PHASE OF SMART-ECONOMY: THE SECTORAL ASPECTS

У статті розглянуто проблеми розвитку інноваційної діяльності промислових підприємств у період формування цифрової та смарт-економіки. На основі аналізу зарубіжного досвіду визначено ключові чинники результативності цифрових трансформацій підприємств індустріального сектору. Показано, що характер і напрями смарт-інновацій залежать від специфіки видів діяльності. Проаналізовано тенденції інноваційного розвитку та ступінь готовності української хімічної галузі до «розумних» неоіндустріальних трансформацій. Запропоновано комплекс першочергових кроків з активізації інноваційної діяльності підприємств у контексті становлення Індустрії 4.0.

Ключові слова: інновації, інноваційна діяльність, підприємство, галузь, хімічне виробництво, Індустрія 4.0, смарт-економіка, смарт-технології, цифрові трансформації.

В статье рассмотрены проблемы развития инновационной деятельности промышленных предприятий в период формирования цифровой и смарт-экономики. На основе анализа зарубежного опыта определены ключевые факторы результативности цифровых трансформаций предприятий индустриального сектора. Показано, что характер и направления смарт-инноваций зависят от специфики видов деятельности.

Проанализированы тенденции инновационного развития и степень готовности украинской химической отрасли к «умным» неоиндустриальным трансформациям. Предложен комплекс первоочередных шагов по активизации инновационной деятельности предприятий в контексте становления Индустрии 4.0.

Ключевые слова: инновации, инновационная деятельность, предприятие, отрасль, химическое производство, Индустрия 4.0, смарт-экономика, смарт-технологии, цифровые трансформации.

This article is devoted to the problems of development of industrial enterprises' innovation activity in the formative phase of the digital and smart economy. Based on the analysis of foreign experience, the key success factors in the area of industrial enterprises digital transformations are revealed. It is shown that the nature and directions of smart innovations are sector-specific. The trends of innovative development and the degree of the Ukrainian chemical industry readiness to smart transformations are analysed. The set of the initial steps for enhancement the innovation activity of enterprises in the Industry 4.0 context is proposed.

Key words: innovation, innovation activity, enterprise, industry, chemical production, Industry 4.0, smart economy, smart technologies, digital transformations.

УДК 658:338.45:330.341.1

Шевцова Г.З.

д.е.н., доцент, провідний науковий співробітник
Інститут економіки промисловості
Національної академії наук України

Постановка проблеми. У світі швидко формується смарт-економіка. Вона ґрунтується на впровадженні новітніх технологій, сукупність яких часто позначають як Індустрію 4.0, або четверту промислову революцію. За узагальненнями експертів міжнародної компанії Boston Consulting Group [1, с. 3], найбільший вплив на розвиток умов, моделей та результативності інноваційного бізнесу сьогодні справляють такі технології, як Big data and analytics (великі дані та аналітика), The Industrial Internet of Things (промисловий Інтернет речей), Autonomous robots (автономні роботизовані системи), Augmented reality (доповнена реальність), The cloud (хмарні технології), Additive manufacturing (адитивне виробництво), Horizontal and vertical system integration (горизонтальна та вертикальна системна інтеграція), Cybersecurity (кібербезпека), Simulation (моделювання). Смарт-технології кардинально змінюють людські потреби, продукти, послуги, вартісні ланцюги, ринки, технологічні процеси, бізнес-моделі, форми конкуренції та ділового партнерства.

Просування ідей цифровізації виробництва та Індустрії 4.0 в український реальний сектор відбувається дуже повільно, переважно через ініціативи та проекти бізнес-спільнот у сфері автоматизації промислового виробництва та ІКТ. Тільки у цьому році була ухвалена Концепція розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018–2020 рр. [2], у якій інтеграцію цифрових технологій у процеси виробництва названо пріоритетом державної промислової політики, а державне стимулювання розвитку Індустрії 4.0 передбачено здійснювати за трьома напрямками: створення інфраструктури Індустрії 4.0, доступ до капіталу для створення нових інноваційних виробництв та розвиток цифрових навичок для підготовки персоналу, здатного працювати з технологіями Індустрії 4.0.

У проекті Стратегії розвитку промислового комплексу України на період до 2025 р. [3], підготовленому Міністерством економічного розвитку і торгівлі України, також приділено певну увагу питанням цифровізації та концепції Індустрії 4.0. Одним з основних напрямів реалізації Стратегії в рамках стратегічного завдання «Модернізація та зростання промислового виробництва» названо «Сприяння цифровізації промисловості». Але наведений у Стратегії перелік запропонованих

* Дослідження виконано в рамках науково-дослідної теми Інституту економіки промисловості НАН України «Напрями становлення смарт-промисловості в Україні» (номер держреєстрації 0116U004195).

заходів має початковий характер і може розглядатися лише як підготовчий етап до створення повноцінної національної ініціативи Індустрії 4.0.

Разом із тим вагомим стримуючим чинником становлення в Україні смарт-промисловості є відсутність системного попиту на цифрові рішення з боку вітчизняних підприємств. У широкому сенсі це означає неготовність (стратегічну, фінансову, технологічну, кадрову, організаційну і т. ін.) більшості підприємств до кардинальних інновацій. Тож опрацювання мікроекономічних проблем становлення смарт-економіки треба розпочинати з аналізу загального контексту розвитку інноваційної діяльності підприємств. Такі міркування й зумовили вибір теми дослідження та його зміст.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Широке коло питань економіки й організації інноваційної діяльності промислових підприємств детально опрацьовано вітчизняною економічною наукою. Серед значної кількості робіт із даної тематики варто виділити наукові праці О.І. Амоші [4], Є.А. Бельтюкова [5], С.М. Ілляшенка [6], П.Г. Перерви [7], Й.М. Петровича [8], Л.М. Саломатіної [4], В.В. Стадник [9], Л.І. Федулової [10], О.М. Ястремської [11], де досліджено сучасні тенденції розвитку суб'єктів господарювання на інноваційних засадах, проблеми побудови інноваційної системи підприємств, формування, оцінювання й використання інноваційного потенціалу, стратегічні, інвестиційні, маркетингові, соціальні, регіональні, секторальні аспекти та особливості моделювання інноваційних процесів, питання інноваційної політики високотехнологічних підприємств. Утім, кардинальні зміни у зовнішньому середовищі, пов'язані з глобальними процесами цифровізації, розвитком кіберфізичних систем та становленням Індустрії 4.0, потребують нових підходів до управління інноваційною діяльністю вітчизняних підприємств.

З іншого боку, згадані вище науково-технологічні зрушення та процеси формування смарт-економіки вже стали предметом досліджень низки українських учених: В.П. Вишневського [12], О.В. Ляха [12; 13], В.І. Скіцька [14], Д.Ю. Череватського [12; 15], І.Г. Яненкової [16] та ін. Але переважна більшість наявних публікацій сконцентрована на глобальних та макроекономічних аспектах смарт-трансформацій і не порушує питань перебудови моделей інноваційного розвитку підприємств в умовах Індустрії 4.0.

Постановка завдання. Метою дослідження є вивчення основних аспектів розвитку інноваційної діяльності підприємств у період становлення смарт-економіки та визначення напрямів активізації інноваційних процесів з урахуванням специфіки галузі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Впровадження цифрових технологій та смарт-

інновацій сьогодні є найактуальнішим вектором інноваційного розвитку суспільства. Але поки що в Україні найбільшу активність у формуванні відповідного попиту проявляють державні структури, фінансовий, енергетичний та транспортний сектори. У промисловій сфері організація смарт-виробництва – це ще скоріше слідування модному тренду, ніж відповідь на усвідомлену нагальну потребу у зміні стратегічних підходів та здійсненні модернізації на основі смарт-технологій. Вагомим стримуючим чинником тут є розуміння надзвичайної складності, масштабності та невизначеності процесів смарт-індустріалізації. До того ж у вітчизняних реаліях ці проблеми накладаються на загальну низьку інноваційну активність підприємств, незавершеність формування інфраструктури інноваційного розвитку та певні інституційні проблеми.

За інформацією Державної служби статистики про результати обстеження інноваційної діяльності в економіці України за період 2014–2016 рр. [17], частка підприємств, які займалися інноваційною діяльністю, становила 18,4%. Показовою є інформація, що 83% неінноваційних підприємств не бачать вагомих причин здійснювати інновації (у тому числі через низький попит на інновації на ринку, відсутність хороших ідей або можливостей для інновацій, попередній досвід інновацій та дуже низьку конкуренцію підприємства на ринку). З іншого боку, фахівці реального сектору вважають, що можливому впровадженню інновацій найбільше перешкоджають такі чинники, як відсутність коштів у межах підприємства, кредитів або приватного капіталу, завищені витрати на інновації, труднощі в отриманні державної допомоги, нормативні акти, що створили додаткове навантаження. Значно менше уваги підприємства приділяють проблемам відсутності кваліфікованих фахівців, партнерів по співпраці та невизначеному попиту на інноваційні ідеї.

Оскільки процеси цифрових трансформацій у вітчизняній промисловості сьогодні поки що носять «точковий» характер, їхні основні напрями та чинники успіху доцільно вивчати на основі зарубіжного досвіду. Так, у 2016 р. фахівцями консалтингової компанії PricewaterhouseCoopers було проведено дослідження [18], в якому взяли участь понад 2 тис. представників компаній із дев'яти промислових секторів та 26 країн. Аналіз результатів цього дослідження дає змогу виділити певні тенденції у сучасних процесах цифровізації бізнесу та акцентувати увагу на ключових чинниках їх результативності.

Основні напрями цифрових трансформацій зараз пов'язані з оцифровуванням важливих функцій у рамках внутрішніх операційних процесів, а також із партнерами вздовж ланцюгів вартості, вдосконаленням портфелю продуктів із цифро-

ними функціями та впровадженням базованих на даних інноваційних послуг. Якщо в 2016 р. лише третина представників оцінювала свої компанії як просунуті у цифровому плані, то до 2020 р., як очікується, ця цифра зросте до 70%.

Дигіталізація дає змогу одночасно підвищувати доходи (зокрема, завдяки розробленню нових продуктів із високим цифровим складником, глибшому розумінню ланцюгів постачання, кращим прогнозам тощо) та скорочувати витрати (завдяки зменшенню операційного циклу, моніторингу процесів у режимі реального часу, оптимізації використання активів, поліпшенню якості продукції тощо). Впродовж наступних п'яти років опитані компанії сподіваються збільшити річні надходження в середньому на 2,9% і зменшити витрати в середньому на 3,6%.

Клієнти стають центром змін у цільових ланцюгах, продуктах та послугах. Багато компаній планують використовувати аналітику даних, щоб зрозуміти потреби споживачів і задовольнити їх. Значні конкурентні переваги матимуть ті промислові компанії, які інтегруються з платформами, що дають змогу підтримувати постійну взаємодію з кінцевими клієнтами, впливати на їх попит та створювати ефекти індивідуалізованих продуктів.

Найважливішими проблемами в процесі реалізації потенціалу цифровізації є не технологічні аспекти, а низький рівень цифрової культури та відсутність необхідних навичок персоналу. Тож одне з головних завдань в управлінні цифровими трансформаціями на підприємстві – забезпечення відповідної цифрової культури, а також залучення та втримання персоналу, який упевнено почувається у динамічних цифрових екосистемах.

Інформаційні ресурси Індустрії 4.0 та аналітика даних є необхідними умовами успішної реалізації цифрових корпоративних рішень. Інше суміжне завдання у міру розширення цифрових екосистем – створення міцної цифрової довіри на основі прозорості та сумісності власних і сторонніх даних. Але тут великого значення набуває сильна система управління ризиками, здатна забезпечити безпеку даних.

Щоб зміцнювати потенціал для аналізу даних, промисловим підприємствам треба формувати спеціальні організаційні структури, що підтримують аналітику даних на корпоративному рівні.

Індустрія 4.0 створює цифрові мережі та екосистеми, які здебільшого мають глобальний характер, але все ще зберігають регіональні особливості.

Дослідження підтверджують, що великі інвестиції у цифровізацію мають великий вплив та швидко віддачу. За оцінками, до 2020 р. глобальні компанії індустріального сектору будуть щорічно інвестувати приблизно \$907 млрд., причому основна увага у цих інвестиціях буде надаватися

цифровим технологіям, зокрема датчикам, пристроям зв'язку та спеціалізованому прикладному програмному забезпеченню. Крім того, компанії планують інвестувати у підготовку персоналу та прискорення організаційних змін. Більше половини опитаних фахівців промислових компаній очікують повернення інвестицій у технології Індустрії 4.0 упродовж двох років, ураховуючи обсяг інвестицій близько 5% річного доходу.

Таким чином, в основі трансформацій виробництва на принципах Індустрії 4.0 лежить сукупність базових смарт-технологій, які несуть потенціал стрибкоподібного інноваційного розвитку підприємств будь-якого сектору промисловості. Але реалізація цього потенціалу відбувається у певному галузевому середовищі, особливості якого й зумовлюють характер і напрями конкретних смарт-інновацій.

Так, хімічна промисловість має велике міжгалузеве значення, оскільки виробляє не тільки товари кінцевого попиту, а й безліч проміжних продуктів, зокрема для текстильного виробництва, виробництва харчових продуктів, виготовлення виробів із деревини, виробництва паперу та поліграфічної діяльності, металургії та виробництва готових металевих виробів, машинобудування, будівництва, сільського господарства, медицини тощо. Тому чимало новітніх технологічних та продуктових рішень у хімічному виробництві формують основу для розвитку смарт-напрямів інших галузей і ринків.

З іншого боку, власне хімічне виробництво потребує кардинального оновлення, інтелектуалізації, дигіталізації й упровадження смарт-технологій уздовж усього ланцюга вартості. У світі зараз формується Chemicals 4.0 (Хімічна індустрія 4.0) – галузева концепція реалізації принципів четвертої промислової революції [19].

Водночас у вітчизняному хімічному комплексі триває затяжна криза, яка спричинила згортання інноваційної активності підприємств галузі та падіння індикаторів результативності інноваційної діяльності (табл. 1, 2).

Вивчення основних тенденцій і проблем розвитку виробничої, експортної та інноваційної діяльності галузі та її провідних суб'єктів дає змогу зробити такі висновки стосовно готовності українського хімічного сектору до «розумних» неоіндустріальних трансформацій.

В умовах суттєвого погіршення зовнішніх умов діяльності менеджмент базових хімічних виробництв продовжує застосовувати звичну бізнес-модель, що має на меті «витиснути» з наявної виробничо-технологічної бази максимальний результат за рахунок отримання певних позаекономічних переваг. Інвестиційні процеси не носять системного стратегічного характеру і не можуть забезпечити кардинальне оновлення і модернізацію виробничого потенціалу.

Таблиця 1

Динаміка інноваційної активності підприємств із виробництва хімічних речовин і хімічної продукції за напрямками інновацій у 2013–2016 рр.

Роки	Усього	з них витрачали кошти на				
		внутрішні НДР	зовнішні НДР	придбання машин, обладнання та програмного забезпечення	інші зовнішні знання	інше
Кількість підприємств, що займалися інноваційною діяльністю						
2013	86	18	9	47	4	36
2014	76	13	7	42	5	35
2015	44	9	4	17	2	16
2016	37	17	8	22	8	24
Загальний обсяг витрат, млн. грн.						
2013	352,73	4,39	6,45	200,12	40,16	101,61
2014	194,35	43,48	3,93	93,98	21,76	31,20
2015	130,88	55,10	5,79	40,30	0,78	28,91
2016	87,38	11,18	1,92	43,19	2,12	28,97

Джерело: складено за даними [20, с. 88, 89, 93, 94]

Таблиця 2

Динаміка показників інноваційної діяльності підприємств із виробництва хімічних речовин і хімічної продукції у 2013–2016 рр.

Роки	Кількість підприємств, що впроваджували інновації	Кількість впроваджених нових технологічних процесів	у тому числі маловідходних, ресурсозберігаючих	Кількість найменувань упроваджених інноваційних видів продукції	Обсяг реалізованої інноваційної продукції, млн. грн.
2013	72	56	19	327	1812,76
2014	58	88	12	319	1756,25
2015	36	35	18	126	х
2016	30	56	35	130	х

Джерело: складено за даними [20, с. 102, 103, 105, 107]

Лідери галузі практично не мають досвіду реалізації проактивних інноваційних конкурентних стратегій. Інновації не розглядаються ними як важливе джерело отримання та зміцнення конкурентних переваг. Разом зі значним скороченням загальних обсягів інноваційного інвестування відбувається різке падіння показників інноваційної активності та результативності інноваційної діяльності галузі. Підприємства втрачають зовнішні джерела фінансування інноваційних процесів і змушені обмежуватися власними коштами. Повільне зростання іноземних інвестицій у хімічне виробництво до 2013 р. змінилося їх активним відпливом у наступні роки. Зараз їхня величина стабілізувалася на рівні близько \$680 млн., що становить 1,75% до загального обсягу іноземних інвестицій в економіку України на кінець 2017 р.

Останнім часом в українському хімічному виробництві відбулися помітні структурні зрушення, зокрема падіння частки базової хімії. Це означає, що найбільшу стійкість до кризових явищ демонструють сегменти і види діяльності, які пов'язані із завершальними стадіями продуктових ланцюгів, виготовленням товарів для споживчих

ринків та характеризуються значним ступенем диверсифікації. Саме ці сегменти (складна агрохімічна продукція, лакофарбові матеріали, антипірени, матеріали для сучасних методів діагностики і т. ін.) мають становити основу для розвитку українського хімічного виробництва у напрямі Chemicals 4.0. Так, перспективи розвитку лакофарбового виробництва в Україні слід пов'язувати з виготовленням «розумних» фарб та поліпшенням екологічної якості продукції.

Попри руйнування колишньої галузевої інноваційної системи в Україні збережені й розвинуті окремі наукові школи вітчизняної хімічної науки, відповідні спеціальності в університетах і профільних вишах, інноваційні підрозділи хімічних компаній, новостворені приватні інжинірингові фірми та суб'єкти малого інноваційного бізнесу, які можливо розглядати як інституційну основу для якісного оновлення хімічного виробництва на сучасних засадах. Отже, позитивним результатом складного реформування галузі є збереження і певний розвиток її інноваційного середовища.

Особливе міжгалузеве значення хімічного виробництва та його роль каталізатора смарт-

трансформацій в інших секторах економіки зумовлені важливістю новітніх смарт-матеріалів у розвитку сучасних технологій і виробництв Індустрії 4.0. Це знаходить відображення в основних нормативно-правових актах із регулювання інноваційної діяльності та розвитку високотехнологічних виробництв, де створення нових матеріалів віднесено до пріоритетних напрямів. Прикладом реалізації цього підходу є Цільова програма наукових досліджень НАН України «Нові функціональні речовини і матеріали хімічного виробництва».

Зважаючи на низький рівень інноваційно-інвестиційних процесів у хімічній галузі, треба констатувати слабку готовність її виробничого комплексу до цифрових та смарт-трансформацій. Водночас певні сегменти галузі з високим потенціалом «розумного» розвитку, значною участю іноземного капіталу, залученням передових вітчизняних та іноземних науково-технічних розробок і застосуванням сучасних механізмів стимулювання інноваційних процесів можуть стати «точками» смарт-зростання українського хімічного виробництва.

Серед першочергових заходів, які дають змогу підприємствам стартувати в напрямі Індустрії 4.0, доцільно запропонувати такі:

- вивчити перспективи розвитку секторів смарт-економіки, визначити роль галузевого виробництва у глобальних ланцюгах вартості смарт-продукції та потенційно цікаві для підприємства стадії ланцюгів та ніші;

- проаналізувати особливості застосування технологій Індустрії 4.0 у галузі та найкращі практики створення й функціонування галузевих кіберфізичних систем;

- проаналізувати потенціал підприємства за всіма складниками (інноваційним, інформаційним, виробничо-технологічним, маркетинговим, фінансово-інвестиційним, кадровим тощо) в контексті завдань смарт-трансформацій;

- визначити конкретні сфери, процеси, продукти й ланцюги поставок, де підприємство має значні компетенції і досвід, високий потенціал цифровізації та прогнозується зростання ринкового попиту на смарт-продукцію;

- переглянути стратегію розвитку підприємства з урахуванням наявного потенціалу, планових напрямів цифрової модернізації і шляхів монетизації смарт-інновацій, розробити «дорожню карту» смарт-модернізації підприємства;

- створити проектні команди та розробити пілотні проекти з упровадження окремих рішень Індустрії 4.0 для опрацювання нових технологій, моделей фінансування, компетенцій персоналу, процедур взаємодії із зацікавленими учасниками та (у разі успішної реалізації проектів) демонстрації їх результативності і подальшого масштабування;

- розробити програми розвитку цифрової культури підприємства, підвищення цифрових знань і навичок персоналу, створення цифрових робочих місць;

- визначити перспективні напрями горизонтальної і вертикальної інтеграції та умови співпраці у сфері імплементації Індустрії 4.0 з IT-сектором, споживачами, постачальниками, дистриб'юторами, конкурентами, інвесторами, дослідниками, розробниками та іншими суб'єктами галузевого середовища, форми використання відповідної інфраструктури.

Зрозуміло, що наведений перелік заходів може бути скорегований відповідно до специфіки діяльності у певній галузі та доповнюватиметься у міру поглиблення смарт-трансформацій підприємства.

Висновки з проведеного дослідження. Впровадження новітніх смарт-технологій є одним із найактуальніших векторів розвитку глобального суспільства і шансом для вітчизняної економіки стрибкоподібно подолати великий технологічний розрив із провідними економіками світу. Зі значним запізненням, але поступово розробляються засади державної політики у сфері цифрової економіки та смарт-промисловості. Водночас низький рівень інноваційної активності промислових підприємств свідчить про їхню слабку готовність до «розумних» трансформацій, тож саме цій ланці необхідно приділити підвищену увагу під час опрацювання науково-практичних засад смарт-індустріалізації.

У статті викладено певні висновки про значущі чинники результативності смарт-перетворень промислових підприємств, зроблені за результатами аналізу передового зарубіжного досвіду. До основних можна віднести оцифровування внутрішніх процесів та цифрову взаємодію вздовж ланцюжків вартості, високу клієнтоорієнтованість, достатнє фінансування, наявність відповідних організаційних структур, формування цифрових компетенцій персоналу, створення цифрової довіри за одночасної системи управління ризиками.

Оскільки характер і напрями смарт-інновацій залежать від специфіки сектору, у статті проаналізовано тенденції інноваційного розвитку та передумови «розумних» трансформацій за окремим видом економічної діяльності. Окреслено перспективи смарт-направів розвитку хімічного виробництва з урахуванням стану галузевого інноваційного середовища.

Завдання прискорення розвитку інноваційної діяльності в умовах становлення смарт-економіки потребує трансформації наявних моделей та сукупності системних кроків для імплементації принципів Індустрії 4.0. У статті запропоновано низку заходів, які, на думку автора, є першочерговими на шляху приєднання підприємства до смарт-економіки. На розвиток цих положень і будуть спрямовані подальші дослідження.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Industry 4.0. The Future of Productivity and Growth in Manufacturing Industries / M. Rubmann, M. Lorenz, P. Gerbert, M. Waldner, J. Justus, P. Engel, M. Harnisch. Boston Consulting Group, 2015. 20 p.
2. Про схвалення Концепції розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018-2020 роки та затвердження плану заходів щодо її реалізації: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 17.01.2018 № 67-р. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/67-2018-p>.
3. Про схвалення Стратегії розвитку промислового комплексу України на період до 2025 року: проект розпорядження Кабінету Міністрів України. URL: <http://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=10ef5b65-0209-4aa1-a724-49fd0877d8d6&title=ProektRozporiadzhenniaKabinetuMinistrivUkrainiproSkhvalenniaStrategiiRozvitkuPromislovogoKompleksuUkrainiNaPeriodDo2025-Roku>.
4. Амоша О.І., Саломатіна Л.М. Інноваційний розвиток промислових підприємств у регіонах: проблеми та перспективи. Економіка України. 2017. № 3. С. 20–34.
5. Бельтюков Є., Черкасова І. Методологічні засади процесу формування потенціалу інноваційного розвитку промислового підприємства. Економіст. 2013. № 3. С. 25–28.
6. Ілляшенко С.М., Рудь М.П. Маркетингові інновації в інноваційній діяльності підприємств України. Ефективна економіка. 2017. № 6. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5626>.
7. Перерва П.Г. Економіко-організаційні засади інноваційної та інвестиційної діяльності підприємства. Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут» (економічні науки). 2017. № 45(1266). С. 51–55.
8. Петрович Й.М., Борбулевич В.З. Модернізація промислових підприємств та її інноваційне забезпечення. Маркетинг і менеджмент інновацій. 2016. № 1. С. 106–116.
9. Функціональні стратегії інноваційного розвитку промислових підприємств: монографія / за ред. В.В. Стадник. Хмельницький: ХНУ, 2016. 446 с.
10. Федулова Л.І. Концептуальні засади формування інноваційної системи підприємств. Актуальні проблеми економіки. 2014. № 10. С. 195–205.
11. Ястремська О.М., Доуртмес П.О. Інноваційна діяльність промислових підприємств: результати оцінювання. Бізнес Інформ. 2016. № 4. С. 161–168.
12. Смарт-промисловість в епоху цифрової економіки: перспективи, напрями і механізми розвитку: монографія / В.П. Вишневський, О.В. Вієцька, О.М. Гаркушенко та ін.; за ред. В.П. Вишневського; НАН України, Ін-т економіки пром-ті. Київ, 2018. 192 с.
13. Лях О.В. Завдання промислової політики України в умовах цифрової трансформації. Вісник Кам'янець-Подільського національного університету імені Івана Огієнка. Економічні науки. 2018. Т. 13. С. 73–81.
14. Скіцько В.І. Індустрія 4.0 як промислове виробництво майбутнього. Інвестиції: практика та досвід. 2016. № 5. С. 33–40.
15. Череватский Д.Ю. Смарт промышленность в разных ракурсах. Економіка промисловості. 2017. № 3(79). С. 145–154.

16. Яненко І.Г. Цифрова трансформація промисловості України: ключові акценти. Проблеми економіки. 2017. № 4. С. 179–184.

17. Обстеження інноваційної діяльності в економіці України за період 2014–2016 років (за міжнародною методологією): доповідь / Державна служба статистики України, 2017. 6 с.

18. Industry 4.0: Building the digital enterprise / R. Geissbauer, J. Vedso, S. Schrauf. Pricewaterhouse Coopers, 2016. 36 p.

19. Шевцова Г.З. Хімічна індустрія 4.0 як галузева концепція реалізації основ четвертої промислової революції. Економічний вісник Донбасу. 2017. № 2 (48). С. 35–41.

20. Наукова та інноваційна діяльність України, 2016 рік: статист. зб. / Державна служба статистики України. К.: Август Трейд, 2017. 141 с.

REFERENCES:

1. Rubmann M., Lorenz M., Gerbert P., Waldner M., Justus J., Engel P., Harnisch M. (2015) Industry 4.0. The Future of Productivity and Growth in Manufacturing Industries. Boston Consulting Group.
2. Cabinet of Ministers of Ukraine (2018) Pro skhvalennia Kontseptsii rozvytku tsyvrovoi ekonomiky ta suspilstva Ukrainy na 2018-2020 roky ta zatverdzhennia planu zakhodiv shchodo yii realizatsii [On the approval of the Concept for the development of the digital economy and society of Ukraine for 2018-2020 and the approval of the plan of measures for its implementation] Available at: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/67-2018-p>. (accessed 10 July 2018).
3. Cabinet of Ministers of Ukraine (2018) Pro skhvalennia Stratehii rozvytku promysloвого kompleksu Ukrainy na period do 2025 roku [On the approval of the Strategy for the development of the industrial complex of Ukraine for the period up to 2025] Available at: <http://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=10ef5b65-0209-4aa1-a724-49fd0877d8d6&title=ProektRozporiadzhenniaKabinetuMinistrivUkrainiproSkhvalenniaStrategiiRozvitkuPromislovogoKompleksuUkrainiNaPeriodDo2025-Roku> (accessed 10 July 2018).
4. Amosha O. I., Salomatina L. M. (2017) Innovatsiyni rozvytok promyslovykh pidpriemstv u rehionakh: problemy ta perspektvy [Innovative development of industrial enterprises in the regions: problems and prospects]. Economy of Ukraine, no. 3, pp. 20–34.
5. Beltiukov Ye., Cherkasova I. (2013) Metodologichni zasady formuvannia potentsialu innovatsiynoho rozvytku promysloвого pidpriemstva [Methodological foundations of the process of forming the potential of innovative development of industrial enterprise]. Economist, no. 3, pp. 25–28.
6. Illiashenko S. M., Rud M. P. (2017) Marketynhovi innovatsii v innovatsiynii diialnosti pidpriemstv Ukrainy [Marketing innovations in innovative activity of Ukrainian enterprises]. Efektyvna ekonomika [Efficient economy] (electronic journal), no. 6. Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5626> (accessed 10 July 2018).
7. Pererva P. H. (2017) Ekonomiko-orhanizatsiyni zasady innovatsiynoi ta investytsiynoi diialnosti pidpriemstva [Economic and organizational fundamentals of the company's innovation and investment activities]. Bule-

tin of National technical University "Kharkiv Polytechnic Institute" (economic Sciences), vol. 45, pp. 51–55.

8. Petrovych Y.M., Borbulevych V.Z. (2016) Modernizatsiia promyslovykh pidpriemstv ta yii innovatsiine zabezpechennia [Modernization of industrial enterprises and its innovative support]. Marketing and Management of Innovations, no. 1, pp. 106–116.

9. Stadnyk V. V. (ed.) (2016) Funktsionalni stratehii innovatsiinoho rozvytku promyslovykh pidpriemstv [Functional strategies of innovative development of industrial enterprises]. Khmelnytskyi: KhNU. (in Ukrainian)

10. Fedulova L. I. (2014) Kontseptualni zasady formuvannia innovatsiinoi systemy pidpriemstv [Conceptual foundations for the formation of an innovative enterprise system]. Actual problems of economics, no. 10, pp. 195–205.

11. Yastremska O. M., Dourtmes P. O. (2016) Innovatsiina diialnist promyslovykh pidpriemstv: rezultaty otsiniuvannia [Innovative activity of industrial enterprises: evaluation results]. Business Inform, no. 4, pp. 161–168.

12. Vyshnevskiy V. P., Vietska O. V., Harkushenko O. M., Kniaziev S. I., Liakh O. V., Cherkina V. D., Cherevatskiy D. Yu. (2018) Smart-promyslovist v epokhu tsyfrovoy ekonomiky: perspektyvy, napriamy i mekhanizmy rozvytku [Smart industry in the era of digital economy: perspectives, directions and mechanisms of development]. Kyiv: Institute of Industrial Economics of the NAS of Ukraine. (in Ukrainian)

13. Liakh O. V. (2018) Zavdannia promyslovoi polityky Ukrainy v umovakh tsyfrovoy transformatsii [Tasks of industrial policy of Ukraine in the conditions of digital transformation]. Bulletin of the Kamyanyets-Podilsky

National University named after Ivan Ogiienko. Economic sciences, vol. 13, pp. 73–81.

14. Skitsko V. I. (2016) Industriia 4.0 yak promyslove vyrobnytstvo maibutnoho [Industry 4.0 as the industrial production of the future]. Investytsiyi: praktyka ta dosvid, no. 5, pp. 33–40.

15. Cherevatskiy D.Yu. (2017) Smart promyshlenost' v raznykh rakursakh [Smart industry in different angles]. Economy of Industry, no. 3, pp. 145–154.

16. Yanenkova I. H. (2017) Tsyfrova transformatsiia promyslovosti Ukrainy: kluchovi aktsenty [Digital transformation of the Ukrainian industry: key aspects]. The problems of economy, no. 4, pp. 179–184.

17. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2017) Obstezhennia innovatsiinoi diialnosti v ekonomitsi Ukrainy za period 2014-2016 rokiv (za mizhnarodnoiu metodolohiieiu) [Survey of innovation activity in the economy of Ukraine for the period 2014-2016 (according to the international methodology)], Kyiv: Informatsiino-analitychne ahentstvo.

18. Geissbauer R., Vedso J., Schrauf S. (2016) Industry 4.0: Building the digital enterprise. PricewaterhouseCoopers.

19. Shevtsova H. Z. (2017) Khimichna industriia 4.0 yak haluzeva kontseptsiiia realizatsii osnov chetvertoi promyslovoi revoliutsii [Chemicals 4.0 as a sectoral concept of implementation the foundations of the fourth industrial revolution]. Economic Herald of the Donbas, no. 2 (48), pp. 35–41.

20. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2017) Naukova ta innovatsiina diialnist Ukrainy, 2016 rik [Scientific and innovative activity of Ukraine, 2016], Kyiv: TOV "Avhust Treid".

Shevtsova H.Z.

Doctor of Economic Sciences, Associate Professor,
Leading Researcher,
Institute of Industrial Economics of the NAS of Ukraine

DEVELOPMENT OF INNOVATIVE ACTIVITIES OF ENTERPRISES IN THE FORMATIVE PHASE OF SMART-ECONOMY: THE SECTORAL ASPECTS

Use of the newest smart technologies is one of the topical vectors for the global social development and a chance for the domestic economy to bridge the large technological gap with the world's leading economies. Promotion of the digitalization and smart production solutions into the Ukrainian manufacturing sector is very slow, mainly through initiatives and projects of business communities in the field of industrial automation and ICT. The state policy framework for the digital economy and smart industry are being developed gradually, with considerable delay.

Even less attention is devoted to such issues at the micro level. The purpose of this paper is to study the main aspects of enterprises' innovative activity development in the era of the emergence of the smart economy and to determine the directions of innovative processes' acceleration taking into account the specifics of the industry.

Based on the analysis of foreign experience, the key success factors in the area of industrial enterprises' smart transformations are revealed. They are the digitization of internal operations, the creation of industrial digital ecosystems, client-focused approach, sufficient funding, development digital culture and skills, ensuring digital trust and, at the same time, data security.

The nature and directions of smart innovations are sector-specific; therefore, we have studied the trends of innovative development and the preconditions for smart transformations of enterprises in a certain industry. It was concluded that the Ukrainian chemical enterprises are not ready for digital and smart modernization. But chemical production has an important interdisciplinary significance, especially for the development of Industry 4.0 technologies.

We have proposed the set of initial steps to increase the innovation activity of enterprises, which would contribute to their smart modernization. These steps include examining the best sectoral practices for introducing cyberphysical systems, analysing the available potential (including innovative, information, technological, investment, human capacities), developing a smart transformation roadmap, and launching pilot projects.

РОЗДІЛ 5. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

ЗАПРОВАДЖЕННЯ МЕДИЧНОГО СТРАХУВАННЯ В ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАДАХ: ВИКЛИКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ (НА ПРИКЛАДІ ЛЬВІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ)

IMPLEMENTATION OF MEDICAL INSURANCE IN THE UNITED TERRITORIAL COMMUNITIES: CHALLENGES AND PERSPECTIVES (BY THE EXAMPLE OF THE LVIV REGION)

У статті розглянуто передумови запровадження медичного страхування в об'єднаних територіальних громадах, які утворилися внаслідок фінансово-адміністративної децентралізації у Львівській області. Здійснено аналіз мережі медичних закладів, оцінку фінансових ресурсів та визначено головні бар'єри запровадження страхових принципів. Виокремлено перспективи розвитку медичного страхування на рівні об'єднаних громад.

Ключові слова: охорона здоров'я, медичне страхування, медична реформа, об'єднані територіальні громади, Львівська область.

В статье рассмотрены предпосылки внедрения медицинского страхования в объединенных территориальных общинах, которые образовались в результате финансово-административной децентрализации в Львовской области. Осуществлены анализ сети медицинских учреждений, оценка финансовых ресурсов и определены главные

барьеры внедрения страховых принципов. Выделены перспективы развития медицинского страхования на уровне объединенных общин.

Ключевые слова: здравоохранение, медицинское страхование, медицинская реформа, объединенные территориальные общины, Львовская область.

The preconditions for the introduction of health insurance in the united territorial communities formed as a result of financial and administrative decentralization in the Lviv region are considered in the article. The analysis of the network of medical institutions, evaluation of financial resources and the main barriers to the introduction of insurance principles are made. The prospects for the development of health insurance at the level of the united communities are singled out.

Key words: health care, health insurance, medical reform, united territorial communities, Lviv region.

УДК 336:368:332

Бас-Юрчишин М.А.

к.е.н., науковий співробітник
Інститут регіональних досліджень
імені М.І. Долишнього
Національної академії наук України

Постановка проблеми. Сьогодні в Україні тривають реформи адміністративно-територіального устрою (децентралізація) й системи охорони здоров'я. На об'єднану територіальну громаду (ОТГ) покладаються повноваження забезпечення надання первинної медичної допомоги та послуг вторинного рівня (стаціонар), що повинно забезпечувати лікування 95% хвороб населення. Громадам надано право визначати співвідношення фінансування первинної та вторинної ланок медичної допомоги. ОТГ, які мають достатні фінансові ресурси, отримали можливість гнучкого вибору форми організації надання первинної медичної допомоги населенню та можуть самостійно формувати мережу первинної допомоги. Враховуючи недостатній рівень фінансування сфери охорони здоров'я та незадовільний стан медичної інфраструктури, перед ОТГ постає необхідність пошуку додаткових джерел фінансових ресурсів для забезпечення якісного медичного обслуговування своїх мешканців. Одним із таких джерел може стати медичне страхування, яке сьогодні використовується лише у великих містах, оскільки існує низка бар'єрів для його розвитку в невеликих населених пунктах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження особливостей розвитку медичного страхування у регіональному вимірі у своїх працях торкалися такі вчені: Н. Богомаз, О. Вовчак, О. Губар, Т. Ротова, Т. Стецюк, В. Фурман, Н. Карпишин, П. Лівак.

Постановка завдання. Метою дослідження є визначення головних бар'єрів та можливих перспектив розвитку ринку медичного страхування в новостворених об'єднаних територіальних громадах з урахуванням регіональних особливостей.

Виклад основного матеріалу дослідження. Застосування страхових принципів у сфері охорони здоров'я вимагає здійснення попередніх підготовчих заходів. Перші кроки у цьому напрямі вже здійснено в рамках реформи охорони здоров'я [1], зокрема введення оплати за послуги в медицині, спрямування фінансування за пацієнтом, запровадження електронної системи обігу документів та обліку. Водночас спостерігається низька інтенсивність цих заходів та небажання в органах влади активно переходити до нового виду фінансування медицини. Окремою є проблема інтегрування страхових принципів на рівні регіонів та територіальних громад.

Відповідно до Закону «Про державні фінансові гарантії надання медичних послуг та лікарських засобів», в Україні затверджується новий принцип фінансування в охороні здоров'я – «гроші ходять за пацієнтом». Держава гарантує (державний гарантований пакет) повну оплату за рахунок коштів державного бюджету необхідних медичних послуг та лікарських засобів, пов'язаних із наданням екстреної медичної допомоги (у тому числі в стаціонарі); первинної медичної допомоги та паліативної допомоги. Єдиним національним замовником медичних послуг виступатиме Національна служба здоров'я України. Цей законодавчий акт є основоположним у змінах принципів фінансування ОЗ, однак не визначає процедури та часу запровадження медичного страхування. Єдині згадки про страхування стосуються можливості оплати медичних послуг та лікарських засобів, що не включені до програми медичних гарантій, за рахунок коштів медичного страхування.

Першочергові заходи реформування (2018–2020 рр.) спрямовано на рівень первинної медицини. Зокрема, передбачено розвиток сімейної медицини, запровадження права вільного вибору сімейного лікаря (ним може стати терапевт, педіатр або сімейний лікар, фельдшер із ФАПів у селах) незалежно від територіальної приналежності, подавши відповідну декларацію. Оплата праці сімейного лікаря залежатиме від державного тарифу (у 2018 р. він становить 370 грн.), який передбачає річне обслуговування одного пацієнта, та кількості пацієнтів, з якими укладено договір. Об'єднані територіальні громади самостійно або у співпраці можуть створювати центри надання первинної медико-санітарної допомоги, розвивати амбулаторії чи ФАПи або ж користуватися послугами лікарів загальної практики – сімейних лікарів (фізичних осіб – підприємців).

У цьому контексті розвиток медичної сфери у Львівській області матиме свої особливості. Передусім сусідство регіону з країнами Євросоюзу сприяє активному обміну досвідом між представниками медичного середовища та врахуванню переваг європейської моделі надання медичної допомоги, де медичне страхування є нормою фінансового забезпечення охорони здоров'я, що зменшує ризик супротиву до змін на цій ланці. Що ж стосується основних показників розвитку сфери охорони здоров'я у регіоні, то розглянемо їх у контексті можливостей зміни концепції фінансування та реформування як на первинній, так і на вторинній ланці.

Львівська область охоплює 556 територіальних громад загальною чисельністю населення 2,5 млн. осіб. Сьогодні в регіоні створено 36 ОТГ загальною чисельністю населення 297,5 тис. осіб, або 11,8% від населення області. Медичне обслуговування в ОТГ здійснюється фельдшерсько-

акушерськими пунктами (ФАП), амбулаторіями та лікарнями (табл. 1).

ОТГ нині займають близько 20% площі області, кожна з яких до 1%. Надання первинної медичної допомоги покладено на ФАПи, амбулаторії та поліклініки. Як видно з таблиці, найменше ФАПів розташовано у Заболотцівській сільській ОТГ, Нижанковицькій селищній ОТГ та Судовишлянській міській ОТГ – по 2 од., а найбільше – у Ходорівській міській ОТГ – 24. З одного боку, це пояснюється різницею чисельності населення у цих ОТГ (Заболотцівська – 2 604 особи; Нижанковицька – 2 559 осіб; Судовишлянська – 10 978 осіб), а в Ходорівській міській ОТГ – 25 465 осіб. Однак у цьому контексті залишаються незрозумілими значні варіації кількості амбулаторій та показників навантаження медичних закладів первинної ланки (рис. 1).

Зокрема, у Ходорівській ОТГ навантаження на один ФАП становить 1 061 особу, тоді як у Судовишлянській міській ОТГ – 5 489 осіб. Серед сільських ОТГ також спостерігаються значні диспропорції. Так, один ФАП у Давидівській ОТГ обслуговує 3 071 особу, тоді як у Тростянецькій сільській ОТГ на один ФАП припадає 449 осіб. Подібна ситуація простежується й між показниками навантаження на поліклініки та амбулаторії. У середньому на одну ОТГ припадає одна або дві амбулаторії. Лише у Тростянецькій ОТГ поруч із 18 ФАПами є ще чотири амбулаторії, на які припадає по 2 022 особи, що не корелюється з чисельністю населення порівняно з іншими ОТГ. Так, у Ходорівській та Новокалінівській міських ОТГ працюють по три амбулаторії, на які припадає по 8 488 та 2 461 особа відповідно. В окремих ОТГ навантаження на амбулаторії досягає 9–10 тис. осіб.

Такі дані породжують сумніви щодо об'єктивності необхідної кількості закладів первинної медичної допомоги. Якщо проаналізувати показники відстані від центрів ОТГ до м. Львова, теж виникає низка запитань. У половини з утворених ОТГ Львівської області центр громади розташований на відстані до 60 км від обласного центру. Статистика свідчить, що більшість сільських мешканців зазвичай звертається вже із задованими формами хвороб безпосередньо у центральні медичні заклади вторинного рівня великих міст. Ураховуючи близькість розташування до Львова (в межах «золотої години»), можна говорити, що фактично ФАПи та амбулаторії в ОТГ не виконують своїх функцій повноцінно. У більш віддалених ОТГ, безперечно, мережа медичних закладів може бути більш розширеною. Водночас слід звернути увагу й на те, що загалом в Україні у 23 тис. сіл та селищ наявні 4 тис. амбулаторій та 12,7 тис. ФАПів. У 71% із них відсутнє водопостачання, у 75% – водовідведення, у 82% сільських амбулаторій немає санвуз-

Таблиця 1

№ з/п	Назва	Чисельність населення, осіб	К-сть фельдшерсько-акушерських пунктів	К-сть амбулаторій, поліклінік	К-сть лікарень	К-сть станцій швидкої допомоги	Відстань від центру ОТГ до Львова, км	Навантаження на ФАП, осіб	Навантаження на амбулаторії та поліклініки, осіб
	Львівська область	2513807	792	449	124				
1	Бабинська сільська ОТГ	4134	7	1	0	0	69	591	4134
2	Бісковицька сільська ОТГ	5567	4	1	0	0	79	1392	5567
3	Великолюбінська селищна ОТГ	9626	8	1	1	1	28	1203	9626
4	Великомостівська міська ОТГ	13723	-	-	-	-	54		
5	Вільшаницька сільська ОТГ	2866	4	1	0	0	85	717	2866
6	Воле-Баранецька сільська ОТГ	5276	6	1	0	0	91	879	5276
7	Волицька сільська ОТГ	2292	-	-	-	-	74		
8	Воютицька сільська ОТГ	7696	-	-	-	-	84		
9	Гніздичівська селищна ОТГ	6386	3	1	0	0	71	2129	6386
10	Грабовецька сільська ОТГ	4104	6	0	0	0	159	684	
11	Давидівська сільська ОТГ	12283	4	2	0	0	15	3071	6142
12	Дублянська селищна ОТГ	2980	4	1	0	0	11	745	2980
13	Жовтанецька сільська ОТГ	8513	7	2	0	1	26	1216	4257
14	Заболотцівська сільська ОТГ	2604	2	1	1	0	86	1302	2604
15	Зимноводнівська сільська ОТГ	15865	-	-	-	-	12		
16	Кам'янка-Бузька міська ОТГ	18053	-	-	-	-	41		
17	Луківська сільська ОТГ	3637	4	1	0	0	57	909	3637
18	Магерівська селищна ОТГ	7047	5	0	1	0	55	1409	
19	Міженецька сільська ОТГ	2404	5	1	0	0	101	481	2404
20	Мостиська міська ОТГ	21721	17	2	0	0	69	1278	10861
21	Мурованська сільська ОТГ	9332	-	-	-	-	9		
22	Нижанковицька селищна ОТГ	2559	2	1	0	0	117	1280	2559
23	Новокалінівська міська ОТГ	7384	4	3	0	0	66	1846	2461
24	Новоміська сільська ОТГ	5989	-	-	-	-	106		
25	Новострілищанська селищна ОТГ	2673	5	1	0	0	51	535	2673
26	Підберізіцька сільська ОТГ	5559	-	-	-	-	28		
27	Розвадівська сільська ОТГ	9810	4	1	0	0	42	2453	9810
28	Рудківська міська ОТГ	13507	-	-	-	-	48		
29	Славська селищна ОТГ	8565	-	-	-	-	138		
30	Солонківська сільська ОТГ	10513	-	-	-	-	13		
31	Судовишниська міська ОТГ	10978	2	2	1	1	52	5489	5489
32	Тростянецька сільська ОТГ	8087	18	4	0	0	34	449	2022
33	Ходорівська міська ОТГ	25465	24	3	1	1	67	1061	8488
34	Чукв'янська сільська ОТГ	3260	4	1	0	0	83	815	3260
35	Шегинівська сільська ОТГ	5449	9	2	0	0	80	605	2725
36	Щирецька селищна ОТГ	11605	-	-	-	-	29		
	Всього	297512	158	34	5	4	-	-	

Джерело: складено за [2; 3]

лів. ФАП перетворився на проміжний пункт, через який пацієнта транспортують з точки А у точку Б – у район чи область, де вищий рівень якості надання медичних послуг [4]. До цього додається зношений стан медичного транспорту, що призводить до необхідності доставляти пацієнтів приватним транспортом і нерідко втрачати час. Фактично сьогодні ФАП здебільшого не виконують навіть головну свою функцію – долікарської медичної допо-

моги населенню, не говорячи про забезпечення первинної ланки медицини.

У поліклініках чи амбулаторіях найчастіше ситуація з технічним забезпеченням подібна, оскільки низький рівень оплати праці не стимулює персонал ініціювати зміни щодо умов праці та якості обслуговування пацієнтів. А кваліфіковані працівники шукають можливості покинути таке робоче місце або змінюють вид діяльності.

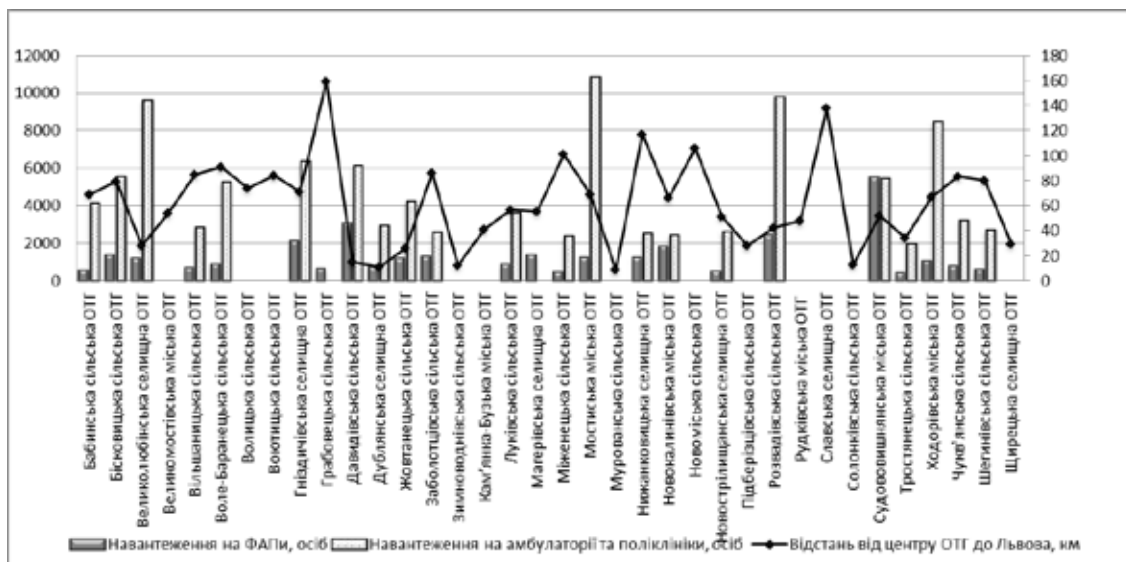


Рис. 1. Показники навантаження медичних закладів первинної ланки охорони здоров'я ОТГ Львівської області

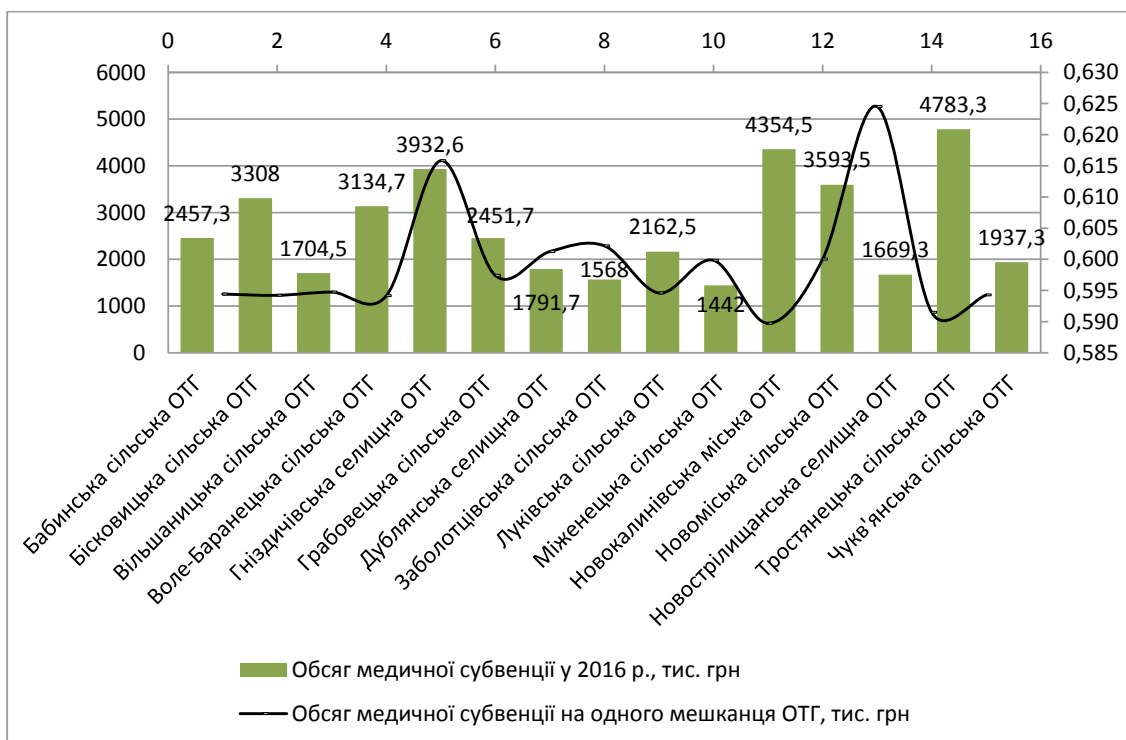


Рис. 2. Обсяги медичної субвенції в ОТГ Львівської області, 2016 р. [3]

Щодо станцій швидкої допомоги, то вони наявні лише в трьох ОТГ Львівської області. До головних проблем надання екстреної медичної допомоги слід віднести застарілий автопарк «швидких» та погані дороги в районах, неналежну нумерацію будинків, кричущі факти відмови виїзду бригади до віддалених селищ через погодні умови, неналежну роботу диспетчерів, які часто здійснюють так звану фільтрацію екстрених викликів (наприклад, відмова виїзду до людей похилого віку).

Аналізуючи передумови впровадження страхових принципів у сферу охорони здоров'я, окремої уваги заслуговує аналіз стану, обсягів та джерел фінансування медицини в ОТГ (рис. 2).

Загальний обсяг медичної субвенції в бюджет Львівської області становив у 2016 р. 2 801,5 млн. грн., де частка медичної субвенції ОТГ становила 1,44% [5, с. 355]. У розрахунку на одного мешканця ОТГ сума субвенції у 2016 р. коливалася в межах 585–625 грн. на рік. Водночас

ці кошти повинні спрямовуватися і на первинний, і на вторинний рівні. Відповідно заклади первинного рівня отримали 50% або 40% суми субвенції. Суттєву роль у розподілі коштів на охорону здоров'я відіграють регіональні та місцеві органи управління. У цілому по Україні в 2016 р. з місцевих бюджетів було профінансовано видатки на охорону здоров'я в обсязі 62 952,2 млн. грн. [5, с. 357]. Місцеві ради під час прийняття відповідних бюджетів додатково понад обсяги субвенції планували та здійснювали з місцевих бюджетів оплату поточних видатків медзакладів, а також програм у сфері охорони здоров'я. Проте у Львівській області обсяги як медичної субвенції, так і затверджених місцевих бюджетів не забезпечували повну потребу регіональної системи охорони здоров'я у коштах для покриття навіть захищених видатків (оплата праці, медикаменти та перев'язувальні матеріали, харчування).

Фактично сьогодні медична субвенція є найвагомішим складником фінансування охорони здоров'я на місцях (85–95%). Якщо усереднити обсяг медичної субвенції однієї ОТГ на один медичний заклад, то факт недофінансування підтверджується. Так, візьмомо до уваги Заболотцівську ОТГ, де є заклади первинної ланки й лікарня, що належить до вторинної ланки медицини. Тобто, розподіляючи субвенцію на два рівні, мешканці забезпечуються і первинною, і вторинною допомогою, а кошти залишаються в громаді. Якщо припустити рівномірний розподіл коштів між усіма функціонуючими у громаді закладами, то виходить, що на один заклад припадало в 2016 р. 392 тис. грн., або трохи більше 32 тис. грн. на місяць. Очевидно, що коштів для лікарні було спрямовано більше, ніж для ФАПів, хоча такі суми є мізерними навіть для забезпечення повноцінної роботи фельдшерського пункту. Такі обсяги коштів не здатні навіть покрити гідну оплату праці кваліфікованих фахівців. І це суттєво впливає на відтік людей із галузі.

Інші ОТГ отримували субвенцію, однак на їхній території відсутні лікарні, що породжувало низку проблем з обслуговування мешканців ОТГ медичними послугами вторинного рівня. ОТГ повинні були спрямовувати кошти на вторинну допомогу в районні бюджети, однак механізмів таких трансфертів не було передбачено.

Висновки з проведеного дослідження. Зважаючи на все вище зазначене, у Львівській області сформовано низку бар'єрів, що перешкоджають розвитку регіональних ринків медичного страхування, оскільки:

– мережа медичних закладів є неефективною як із погляду матеріально-технічного забезпечення, так і якості медичного обслуговування. Це зумовлює недовіру з боку страхових компаній та неможливість гарантувати власним клієнтам якісне медичне обслуговування;

– брак кваліфікованих кадрів зумовлює підвищення ризиків для страхових компаній щодо помилок та подальших утрат від неефективного лікування;

– відсутня практика залучення додаткових фінансових ресурсів з інших, окрім державного бюджету, джерел, що утруднює налагодження співпраці між органами управління ОТГ та страховиками;

– відсутність можливості забезпечити клієнту страхової компанії якісного медичного обслуговування поруч із місцем проживання.

З іншого боку, нові умови децентралізованого управління відкривають низку перспектив для впровадження страхових принципів у медицину ОТГ. За різними оцінками, від 40% до 50% фінансування охорони здоров'я припадає на приватні внески, які не обліковуються і не спрямовуються на поліпшення якості медичного обслуговування. Урядом прийнято декілька розпоряджень, відповідно до яких стратегічні напрями розбудови системи фінансування охорони здоров'я включають упровадження державного гарантованого пакета медичної допомоги; запровадження механізму співфінансування надання медичних послуг пацієнтами шляхом прямої оплати чи через механізм добровільного медичного страхування; створення нових можливостей для здійснення місцевою владою повноважень у сфері охорони здоров'я; автономізацію постачальників медичної допомоги; запровадження ефективних методів оплати різних видів медичної допомоги та контрахтування (перехід від пасивних до активних закупівель). Усе це створює підґрунтя для активізації діяльності страховиків щодо налагодження співпраці з органами управління ОТГ у напрямі підвищення інвестування у сферу охорони здоров'я та подальшого залучення мешканців громади до програм медичного страхування як додаткового виду фінансування, що забезпечить підвищення якості медичного обслуговування у місці проживання.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про державні фінансові гарантії медичного обслуговування населення: Закон України № 2168-19 від 19.10.2017. URL: <https://bit.ly/2ySZb6M>.
2. Заклади охорони здоров'я. URL: http://www.lv.ukrstat.gov.ua/ukr/si/year/2013/t219913_1.pdf.
3. Об'єднані територіальні громади Львівської області. URL: <https://decentralization.gov.ua/areas/0322/gromadu>.
4. Зубко Г. Реанімаційний пакет для сільської медицини. URL: <https://bit.ly/2LQGgL2>.
5. Щорічна доповідь про стан здоров'я населення, санітарно-епідемічну ситуацію та результати діяльності системи охорони здоров'я України. 2016 рік / МОЗ України, ДУ «УІСД МОЗ України». Київ, 2017. 516 с. URL: <https://bit.ly/2BeVBo3>.

REFERENCES:

1. Pro derzhavni finansovi harantiyi medychnoho obsluhovuvannya naselennya. Zakon Ukrainy. [On state financial guarantees of medical care of the population. Law of Ukraine] № 2168-19 vid 19.10.2017 [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu : <https://bit.ly/2ySZb6M>. (in Ukrainian)
2. Zaklady okhorony zdorov'ya [Health care institutions] [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu : http://www.lv.ukrstat.gov.ua/ukr/si/year/2013/t219913_1.pdf. (in Ukrainian)
3. Ob'yednani terytorial'ni hromady L'vivskoyi oblasti [United Territorial Communities of Lviv Region] [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu : <https://decentralization.gov.ua/areas/0322/gromadu>. (in Ukrainian)
4. Zubko H. (2017) Reanimatsiynny paket dlya sil'skoyi medytsyny [The reanimation package for rural medicine] [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu : <https://bit.ly/2LQGgL2>. (in Ukrainian)
5. Shchorichna dopovid' pro stan zdorov'ya naselennya, sanitarno-epidemichnu sytuatsiyu ta rezul'taty diyal'nosti systemy okhorony zdorov'ya Ukrainy. 2016. [Annual report on the health status of the population, the sanitary and epidemiological situation and the results of the health care system of Ukraine. 2016] [Elektronnyy resurs] / MOZ Ukrainy, DU "UISD MOZ Ukrainy". – Kyiv, 2017. – 516. – Rezhym dostupu : <https://bit.ly/2BeVB03>. (in Ukrainian)

Bas-Yurchyshyn M.A.

Candidate of Economic Sciences, Researcher,
Institute of Regional Research named after M.I. Dolishniy
of the NAS of Ukraine

IMPLEMENTATION OF MEDICAL INSURANCE IN THE UNITED TERRITORIAL COMMUNITIES: CHALLENGES AND PERSPECTIVES (BY THE EXAMPLE OF THE LVIV REGION)

Today reforms of the administrative-territorial system and healthcare system are underway in Ukraine. The united territorial community has the authority to provide primary and secondary medical care, which should provide treatment for 95% of the illness of the population. Communities are able to determine the ratio of financing primary and secondary healthcare; to choose the form of organization of primary healthcare to the population; to form a network of primary care, and to provide financing of medical care from various sources. One of these sources may be health insurance, but today there are a number of barriers to its development in small settlements.

Determining the main barriers and prospects for the development of the health insurance market in the newly formed united territorial communities enables to formulate the priorities of the development of healthcare on the principles of health insurance.

As a part of the healthcare reform, the law introduced payment for medical services, money goes with the patient to the medical institution, introduced an electronic system for document circulation and accounting. However, this is not enough at the level of the territorial communities. On the example of the united territorial communities of Lviv region, the network of medical institutions is analysed, financial resources are evaluated, and the main barriers to the introduction of insurance principles in the field of healthcare are outlined in the article.

The analysis showed that there are significant differences between the capacity on the primary and secondary healthcare institutions in different communities. This confirms the ineffectiveness of the excessive number of health facilities in some communities. The basis for financing the medical sphere of the united territorial communities is the medical subvention from the State Budget and additional financing from local budgets. The analysis shows that the funds received in 2016 are insufficient even to cover protected items of expenditure (wages, medicines, food). This confirms the need to attract additional financial resources from health insurance.

The results of the research showed that a number of barriers to the development of regional health insurance markets have been formed in the Lviv region: (1) the network of medical institutions is ineffective both in terms of logistics and quality of medical care. This leads to distrust by insurance companies and the inability to guarantee high-quality healthcare to their clients; (2) lack of skilled personnel leads to increased risks for insurance companies for errors and subsequent losses from ineffective treatment; (3) there is no practice of attracting additional financial resources from sources other than the state budget, which makes difficult to establish cooperation between community management bodies and insurers; (4) there is no opportunity to provide the client of the insurance company with quality medical care near the place of residence.

On the other hand, the new conditions for decentralized management open up a number of prospects for the introduction of insurance principles into the medicine of the united communities. The government envisages the introduction of a state-guaranteed medical care package; introduction of a mechanism for co-financing the provision of medical services by patients through the direct payment or through the mechanism of voluntary medical insurance; creation of new opportunities for local authorities to exercise health authority; autonomy of medical care providers; introduction of effective methods of payment for various types of medical care. All this creates the basis for intensifying the activity of insurers in establishing cooperation with local government authorities in order to increase investment in healthcare and further involve community residents in health insurance programs, which will ensure the improvement of the quality of medical care at the place of residence.

РОЗДІЛ 6. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

ІНСТИТУЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ СІМЕЙНОЇ ОСВІТИ В УКРАЇНІ INSTITUTIONAL SUPPORT FOR THE DEVELOPMENT OF FAMILY EDUCATION IN UKRAINE

У статті розглянуто і проаналізовано розвиток теоретичних поглядів провідних учених у теорії інститутів. Охарактеризовано проблеми інституційного забезпечення сімейної освіти в Україні. Обґрунтовано необхідність подальшого вивчення та вирішення цих проблем. Використано такі методи дослідження: аналізу й синтезу, індукції та дедукції, аналізу і діалектичний метод. Обґрунтовано специфічні ознаки сімейної освіти.

Ключові слова: сімейна освіта, інститут, інституційне забезпечення, навчання, хоумскулінг.

Использованы такие методы исследования: анализа и синтеза, индукции и дедукции, анализа и диалектический метод. Обоснованы специфические признаки семейного образования.

Ключевые слова: семейное образование, институт, институциональное обеспечение, обучение, хоумскулинг.

Development of theoretical views of leading scientists in the theory of institutes is considered and analysed. The article outlines the main problems of institutional support for the development of family education in Ukraine. It justifies the necessity of further study and solving of these problems. The article uses such methods of study as methods of analysis and synthesis, induction and deduction, the method of analysis, and the dialectical method of study. The article finds specific features of family education.

Key words: family education, institute, institutional support, teaching, homeschooling.

УДК 37.018.1:005.591.452

Ахновська І.О.

докторант, к.е.н.,
доцент кафедри підприємництва,
просторової та корпоративної економіки
Донецький національний університет
імені Василя Стуса

В статті рассмотрено и проанализировано развитие теоретических взглядов ряда ученых в теории институтов. Охарактеризованы проблемы институционального обеспечения семейного образования в Украине. Обоснована необходимость дальнейшего изучения и решения этих проблем.

Постановка проблеми. Сьогодні стан освіти в країні є достатньо суперечливим. Це проявляється в тому, що освіта стає однією з найважливіших сфер людства, але розширення освітнього ринку супроводжується загостреннями проблем у цій сфері, які свідчать про кризу освіти і вимагають радикальних змін. Суттєвим досягненням освіти сьогодення є легалізація сімейної форми здобуття освіти в багатьох країнах світу, зокрема в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання організації сімейної освіти висвітлювали такі українські вчені, як Ж. Вихристенко [1], Л. Рубан [2] та ін. Однак, слід відзначити той факт, що проблеми сімейної освіти практично не розглядаються у вітчизняній науковій літературі, оскільки ця форма здобуття освіти тільки нещодавно потрапила до законодавчого поля. Таким чином, спостерігається явна недостатність науково-теоретичних узагальнень, необхідність подальшого розроблення науково-методичних елементів, спрямованих на практичне вирішення завдань удосконалення механізму функціонування освітнього ринку.

Постановка завдання. Метою статті є з'ясування ролі сімейної освіти в освітньому просторі країни в контексті трансформаційних перетворень у суспільстві на основі визначення інституціонального забезпечення сімейної освіти. Під час написання роботи використано методи аналізу

і синтезу, статистичні методи, методи спостереження, індукції та дедукції. Емпіричною та інформаційною базою дослідження послуговували наукові праці вітчизняних та зарубіжних учених, дані Державного комітету статистики України та Міністерства освіти та науки України, Інтернет-ресурси та матеріали періодичних видань.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сім'ї батьки формують власну освітньо-виховну систему на основі власного досвіду, отриманого у своїх родинах, збагаченого прочитаною літературою і порадами консультантів: вихователів, учителів, психологів. Від системи сімейної освіти багато в чому залежить, якою дитина виросте, які цінності, норми і правила будуть їй передані. Під впливом батьків формуються основи соціальності людини, становлення її як особистості. Дослідження проблем сім'ї та сімейного виховання також показують, що батьки все більше потребують допомоги спеціалістів. Консультації та рекомендації потрібні не тільки батькам дітей групи ризику чи проблемним сім'ям – вони необхідні кожній родині на певному етапі її розвитку в силу внутрішніх потреб та зростаючих вимог суспільства до родини як соціального інституту. У кінцевому підсумку йдеться про право дитини на таких батьків, які здатні забезпечити їй усебічний розвиток та добробут. У такому вигляді виховання батьків становить частину соціальної політики

сучасного суспільства, тому в межах цього дослідження наголосимо на необхідності інформаційного забезпечення сімейної освіти, основою чого є розвинена мережа інститутів.

Передусім необхідно дати визначення поняття «інститут». Аналіз літератури із цього питання [3; 4] дає змогу зробити висновок, що сьогодні в науковій літературі існують декілька підходів до тлумачення сутності поняття «інститут»:

1) індивідуалізований підхід, де інститут розглядається як сукупність формальних організацій, що задовольняють суспільну потребу;

2) холистичний підхід, що розглядає інститут як комплекс правил, принципів, норм, установок, які регулюють різні сфери людської діяльності;

3) інтегрований підхід, який розуміє під інститутом відносно усталені типи і форми соціальної практики, завдяки яким організується суспільне життя, забезпечується усталеність зв'язків та відносин у рамках соціально організованого суспільства.

Домашня освіта (хоумскулінг) є особливим соціальним інститутом освіти, який існував й існує паралельно з інституціональними (державними, суспільними та ін.) формами освіти. Між цими двома формами освіти існують функціональні зв'язки трьох типів: паралельне існування, заміщення та взаємодоповнення. Сьогодні існує отождошення сімейної освіти, домашнього навчання та екстернатної форми здобуття освіти. Так, у Законі України «Про освіту» зазначено, що екстернатною формою здобуття освіти є спосіб організації навчання здобувачів освіти, за яким освітня програма повністю засвоюється здобувачем самостійно, а оцінювання результатів навчання та присудження освітньої кваліфікації здійснюються відповідно до законодавства. Сімейною (домашньою) формою здобуття освіти є спосіб організації освітнього процесу дітей самостійно їхніми батьками для здобуття формальної (дошкільної, повної загальної середньої) та/або неформальної освіти. Відповідальність за здобуття освіти дітьми на рівні не нижче стандартів освіти несуть батьки. Оцінювання результатів навчання та присудження освітніх кваліфікацій здійснюються відповідно до законодавства [5]. Згідно із цими визначеннями, різниця полягає лише у відповідальності: у разі екстернатної форми навчання відповідальність несе здобувач, сімейної – батьки дитини.

Сьогодні ринок сімейної освіти не лише в Україні, а й у всьому світі має стабільну динаміку активного росту. Це пов'язано з тим, що все більше батьків вибирають «кочовий» спосіб життя: подорожі, відрядження, робота поза офісом сприяють переводу дітей на хоумскулінг. Але розуміючи, що без традиційної системи атестації дитина не отримає атестат державного зразка і не потрапить до вишу, батьки шукають навчальний заклад, який надає

послуги з атестації дітей-хоумскулерів. Потенційні споживачі стають більш інформованими в питаннях щодо вибору навчального закладу, але переважно за рахунок комунікацій між собою у соціальних мережах.

Можна підсумувати:

1) Оскільки батьки несуть відповідальність за здобуття освіти їхніми дітьми, вони можуть організувати освітній процес одним із п'яти способів:

1.1. Оформити дитину на навчання в альтернативній школі.

1.2. Навчати дитину вдома самостійно.

1.3. Знайти тьютора або репетиторів за основними/всіма предметами.

1.4. Організувати освітній простір разом з іншими батьками для спільного навчання власних дітей.

1.5. Оформити дитину на дистанційне навчання в приватній школі, при цьому школа надає необхідні матеріали (відеоуроки, методичні рекомендації, лекції тощо).

2) Лише частина альтернативних шкіл країни можуть здійснювати процес атестації. Зазвичай він відбувається одним зі шляхів:

2.1. Альтернативна школа має відповідну ліцензію і може здійснювати атестацію учнів.

2.2. Альтернативна школа домовляється з державними або приватними школами щодо атестації учнів і повністю координує цей процес (виступає посередником під час передачі контрольних робіт, привозить учнів для складання іспитів і т. ін.).

2.3. В альтернативній школі дитина соціалізується, отримує знання і навички; атестацію дитина проходить у тій школі, до якої батьки «прикріпили» її.

3. «Прикріплюють» дитину або на дистанційну [6], або на екстернатну форму навчання [7]. Ці форми технічно відрізняються кількістю атестацій (екстернат – зазвичай один раз у кінці року, дистанційне навчання – два-чотири рази з проміжними контрольними); крім того, як правило, для екстернатної форми необхідні відповідні довідки, чому необхідна саме така форма здобуття освіти.

Станом на 1.04.2018 в Україні існує 154 навчальні заклади, які позиціонують себе саме як альтернативні школи, причому за регіонами країни альтернативні школи розподілені нерівномірно (рис. 1). У Києві зосереджено 84 альтернативні школи (причому декілька з них мають філії в різних районах міста), або 55% загальної кількості альтернативних шкіл України. У Київській області зосереджено 14% альтернативних шкіл, в інших містах країни їх середнє значення становить 3,2%.

Слід зазначити, що в таких обласних центрах, як Ужгород, Луцьк, Чернівці, Рівне, Хмельницький, Херсон, Миколаїв, альтернативні школи не представлені. Цікаві спостереження маємо під час аналізу кількості шкіл, які працюють із молодшою,

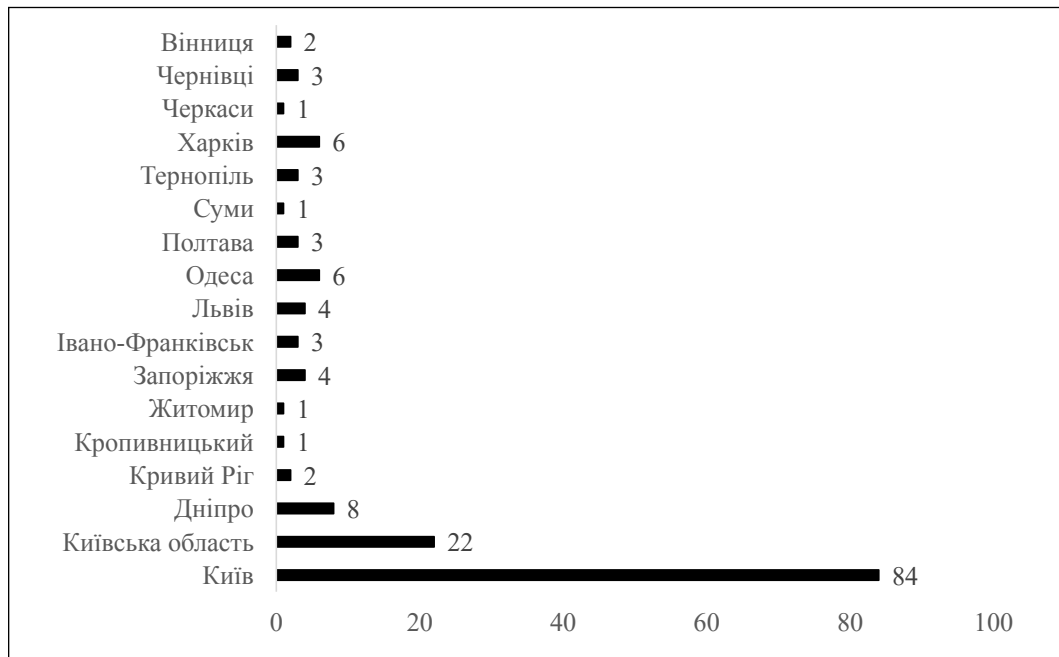


Рис. 1. Кількість альтернативних шкіл за регіонами України станом на 1.04.2018, одиниць

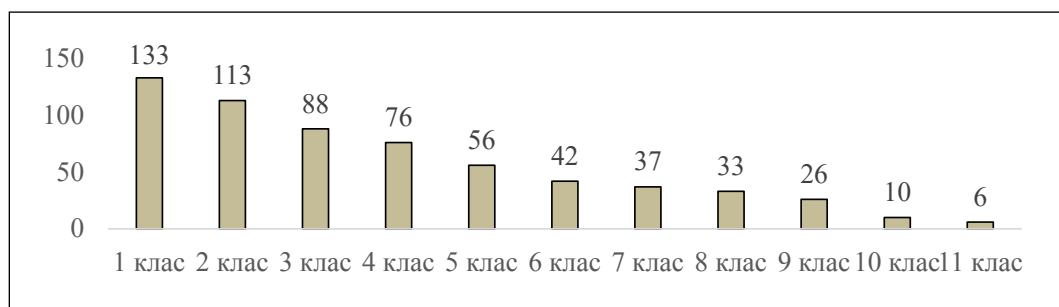


Рис. 2. Кількість альтернативних шкіл України, які сформували певні класи, на 2017–2018 н. р., одиниць

середньою та старшою школами (рис. 2). Так, перші класи на 2017–2018 навчальний рік набрала найбільша кількість шкіл – 113 одиниць, або 86,3%. Другий клас мають 73,3% альтернативних шкіл, тоді як 11-й – лише шість шкіл. Це пов'язано з тим, що більша кількість альтернативних шкіл є новими і працюють лише із цього навчального року.

На сайті МОН України [8] наведено списки шкіл для екстернів (1 439 шкіл) та для дистанційного навчання (100 шкіл), але ці школи приймають не всіх бажаючих, а жителів Донбасу і Криму, але деякі схвально ставляться до позаочних форм навчання. Крім того, за підрахунками автора, в Україні налічується 30 шкіл, з яких сім – державної форми власності, які мають відповідні ліцензії для атестації хоумскулерів. Із загального числа таких шкіл 20 приймають учнів, інші 10 є альтернативними, що здійснюють одночасно і навчання дітей, і атестацію.

У рамках процесу децентралізації влади в Україні відбувається активне утворення об'єднаних

територіальних громад, освітніх округів та опорних навчальних закладів. Опорні школи створюються для рівного доступу всіх дітей до якісної освіти, раціонального й ефективного використання ресурсів та є одним із механізмів реформування системи загальної середньої освіти й упорядкування шкільної мережі. Місцеві громади, які є засновниками таких навчальних закладів, визначають опорні заклади серед підпорядкованих на конкурсній основі відповідно до освітніх потреб учнів, здатності забезпечити на належному рівні організацію навчального процесу, рівня забезпеченості кваліфікованими кадрами, наявності належної матеріально-технічної бази, укомплектування бібліотечного фонду та зручності й наявності автомобільних доріг із твердим покриттям. Через складну демографічну ситуацію та глобалізацію нині в сільській місцевості діє багато шкіл із малою наповнюваністю. Зазвичай вони виконують функції початкової школи. Такі опорні школи могли б

приймати на дистанційну або екстернатну форму здобуття освіти хоумскулерів, отже, останній пункт у списку вимог до конкурсу (наявність автомобільних доріг із твердим покриттям) може виявитися справжньою проблемою і не є необхідним, адже для дистанційної форми навчання необхідним є наявність Інтернету, а не доріг. Сьогодні в Україні зареєстровано 450 таких опорних закладів. Як свідчить проведений аналіз, понад 25 опорних шкіл мають чотири області, від 15 до 25 опорних шкіл – дев'ять областей, від 5 до 15 опорних шкіл – 10 областей, у Закарпатській області такі школи відсутні. Найбільша кількість опорних шкіл має місце у Кіровоградській області (66), Львівській (38) та Київській (34).

Для підвищення ефективності менеджменту сімейної освіти необхідне розроблення Положення про сімейну (домашню) форму здобуття освіти, запровадження єдиного інформаційного простору щодо правових питань, організації навчання, поширення інформації про альтернативні, дистанційні та екстернатні школи; моніторинг ризиків із метою виключення можливості шахрайства на ринку освітніх послуг.

Висновки з проведеного дослідження. Сьогодні на ринку сімейної освіти спостерігається брак консультативного забезпечення, недосконалість методичного супроводу батьків дітей-хоумскілерів, низький рівень інформованості суспільства щодо сімейної форми здобуття освіти, тому розбудова інституційного середовища має підвищити адаптованість усіх суб'єктів сімейної освіти. Всі ці наявні та потенційно можливі інститути слід розділити за такими ознаками: за чинником виникнення: ендегенні та екзогенні; за механізмом управління: економічні, нормативно-правові та організаційні; залежно від державного впливу: формальні та неформальні. Таким чином, інституційне забезпечення розвитку сімейної освіти слід розглядати як сукупність заходів держави та суспільства для реформування освітнього простору, подальшого розповсюдження сімейної форми здобуття освіти та створення нових освітніх форм.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Вихрестенко Ж. Домашня (сімейна) освіта як альтернативна форма загальної середньої освіти. Народна освіта. 2015. № 1 (25). URL: www.narodnaosvita.kiev.ua.
2. Рубан Л. Домашнє навчання як альтернативна форма здобуття початкової освіти. Порівняльно-педагогічні студії. 2014. № 6(20). С. 161–168.
3. Кармазіна М., Шурбована О. «Інститут» та «інституція»: проблема розрізнення понять. Політичний менеджмент. 2006. № 4. С. 10–19.

4. Стрижак О. Поняття інституту: основні підходи до визначення суті та змісту. Економіка та держава, 2016. № 8. С. 38–43.

5. Про освіту: Закон України від 5.09.2017 № 2145-VII. Відомості Верховної Ради. 2017. № 38–39.

6. Положення про дистанційне навчання: Наказ Міністерства освіти і науки України від 25.04.2013 № 466. URL: zakon3.rada.gov.ua (назва з екрану).

7. Положення про екстернат у загальноосвітніх навчальних закладах: Наказ Міністерства освіти і науки України від 13.03.2017 № 369. URL: zakon3.rada.gov.ua (назва з екрану).

8. Міністерство освіти та науки України. URL: <https://mon.gov.ua/ua/zhitelyam-donbasu-ta-krimu/uchnyam-ta-vipuschnikam/shkoli-yaki-zdiysnyuyut-navchannya-uchniv-iz-krimu-ta-donbasu> (дата звернення: 25.07.2018).

REFERENCES:

1. Vykhestenko, Zh. (2015) Domashnya (simeyna) osvita yak al'ternatyvna forma zahal'noyi seredn'oyi osvity [Home (Family) Education as an Alternative Form of General Secondary Education]. – www.narodnaosvita.kiev.ua (in Ukrainian)
2. Ruban L. (2014) Domashnye navchannya yak al'ternatyvna forma zdobuttya pochatkovoyi osvity [Home education as an alternative form of primary education] // Porivnyal'no-pedahohichni studiyi [Comparative and pedagogical studios], 2014. – № 6 (20). – pp. 161-168. (in Ukrainian)
3. Karmazina M., Shurbovana O. "Instytut" ta "instytutsiya": problema rozriznennya ponyat' ["Institute" and "Institution": the problem of distinguishing concepts] // Politychnyy Menedzhment [Political Management], 2006. – № 4. – pp. 10-19. (in Ukrainian)
4. Stryzhak O. Ponyattya instytutu: osnovni pidkhody do vyznachennya suti ta zmistu [Concept of institute: basic approaches to definition of essence and content] // Ekonomika ta derzhava [Economy and state], 2016. – № 8. – pp. 38-43. (in Ukrainian)
5. Pro osvitu: Zakon Ukrayiny [About Education: The Law of Ukraine] – 5.09.2017. – № 2145-VII // Vidomosti Verkhovnoyi Rady [Information from the Verkhovna Rada], 2017, № 38-39. (in Ukrainian)
6. Polozhennya pro dystantsiynе navchannya: Nakaz Ministerstva osvity i nauky Ukrayiny [Regulations on Distance Learning: Order of the Ministry of Education and Science of Ukraine]. – zakon3.rada.gov.ua (in Ukrainian)
7. Polozhennya pro eksternat u zahal'noosvitnikh navchal'nykh zakladakh [Regulations on external studies in general educational institutions]: Nakaz Ministerstva osvity i nauky Ukrayiny [Order of the Ministry of Education and Science of Ukraine] – 13.03.2017. – № 369. – zakon3.rada.gov.ua (in Ukrainian)
8. Ministerstvo osvity ta nauky Ukrayiny [Ministry of Education and Science of Ukraine] – URL <https://mon.gov.ua/ua/zhitelyam-donbasu-ta-krimu/uchnyam-ta-vipuschnikam/shkoli-yaki-zdiysnyuyut-navchannya-uchniv-iz-krimu-ta-donbasu> (data zvernennya 25.07.2018). (in Ukrainian)

Akhnovska I.O.

Candidate of Economic Sciences, Doctoral Student,
Senior Lecturer at Department of Entrepreneurship,
Corporate and Spatial Economics
Vasyl Stus Donetsk National University

INSTITUTIONAL SUPPORT FOR THE DEVELOPMENT OF FAMILY EDUCATION IN UKRAINE

A special social institute of education existing in parallel with institutional forms of education is family education. The article considers the essence of concept of "institute", it is determined that there are three approaches to the definition of the essence of this concept in scientific literature: individualized approach where institute is considered as a set of formal organizations that satisfy the social need; holistic approach that considers institute as a complex of rules, principles, norms, instructions that regulate various spheres of human activities; integrated approach that understands institute as relatively well-established types and forms of social practice, through which social life is organized, and the establishment of ties and relationships within a socially organized society is ensured.

The paper notes that the market for family education has a stable dynamic of active growth not only in Ukraine but throughout the world. Today, there is the identification of family, home education, and external form of education. The author notes that, according to the legislation of Ukraine, family (home) form of education is a way of organizing the educational process of children independently by their parents for formal and/or non-formal education; the difference between family (home) education and the external degree program is responsibility only: in the case of the external form of education, the applicant is responsible, the family form – the parents of the child. The paper presents possible variants of the interaction of formal and non-formal institutes in the market for family education in Ukraine. The analysis of the status of alternative schools by regions of Ukraine, as well as schools with distance and external forms of education and basic schools is carried out. It is revealed that alternative schools are not represented at all in 7 regional centres of Ukraine.

The article states that the development of the institutional environment should increase the adaptability of all subjects of family education. Institutional support for the development of family education is considered as a set of measures of the state and society in order to reform the educational space, further the spread of a family form of education, and create new forms of education.

The paper proposes a number of tools for improving the effectiveness of family education management, in particular, the development of the Regulations on the Family (Home) Form of Education; the introduction of a single information space on legal issues, training organization, dissemination of information about alternative, distance schools and schools of external studies; risk monitoring in order to exclude the possibility of fraud in the educational services market.

ОСНОВНІ НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ПРОЦЕСУ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ НА УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

THE MAIN DIRECTIONS FOR IMPROVING THE PROCESS OF MANAGERIAL DECISION-MAKING AT UKRAINIAN ENTERPRISES

Статтю присвячено обґрунтуванню технології прийняття управлінських рішень на українських підприємствах. Розглянуто матрицю управління розподілу повноважень на українських підприємствах, яка призведе до підвищення якості прийняття управлінських рішень та скорочення втрат часу.

Ключові слова: рішення, управлінське рішення, керівник, технологія прийняття управлінського рішення.

Стаття посвящена обоснованию технологии принятия управленческих решений на украинских предприятиях. Рассмотрена матрица управления распределения полномочий при принятии управленческих реше-

ний на украинских предприятиях, которая приведет к повышению качества принятия управленческих решений и сокращению потерь времени.

Ключевые слова: решение, управленческое решение, руководитель, технология принятия управленческого решения.

The article is devoted to the substantiation of the technology of making managerial decisions at Ukrainian enterprises. The matrix of management of the distribution of powers in decision-making at Ukrainian enterprises is considered, which will lead to an increase in the quality of management decisions and reduction of time losses.

Key words: solution, managerial decision, manager, technology, management decision-making.

УДК 331.1

Малюкіна А.О.

к.е.н., доцент кафедри економіки та соціальних наук
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

Постановка проблеми. Прийняття управлінських рішень є найважливішою функцією управління, успішне здійснення якої забезпечує досягнення підприємству його цілей. Через невміння якісно та раціонально розподіляти повноваження під час прийняття управлінських рішень страждає більшість підприємств, державних установ та органів в Україні. Успіх підприємства, у якій би сфері воно не функціонувало, багато в чому залежить від цього, а тим більше в Україні, де більшість підприємств проходить перші етапи свого розвитку, і дуже важливо, яку технологію прийняття управлінського рішення вони використовують.

Сам процес управління складається із сукупності рішень, які доводиться приймати керівнику, тому від вибраної технології прийняття управлінських рішень залежать функціонування та ефективність усього підприємства. При цьому одним із найактуальніших напрямів розвитку економіки України сьогодні є побудова сприятливих умов для ефективного переходу до ринкових відносин. І саме від того, наскільки економічно грамотно, своєчасно й обґрунтовано ухвалюється те чи інше управлінське рішення, залежить доля як окремих підприємств, так і держави у цілому. А це, своєю чергою, неможливо без професійного кадрового складу та урахування основних чинників для прийняття управлінських рішень.

Найважливішим резервом підвищення ефективності всього суспільного виробництва є підвищення якості прийнятих управлінських рішень, що досягається шляхом удосконалювання процесу прийняття управлінських рішень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням прийняття управлінських рішень на підприємстві присвячено праці таких учених, як: В.Д. Бакуменко, С.Е. Варюхин, М.Г. Зайцев,

А.Т. Зуб, Л.М. Карданська, Є.Ф. Кирхлер, Л.В. Лазоренко, В.Є. Малиненко, А.С. Шрот.

Постановка завдання. Метою статті є вдосконалення процесу прийняття управлінських рішень на українських підприємствах та розроблення рекомендацій щодо прийняття ефективних управлінських рішень для якісного виконання управлінських функцій.

Виклад основного матеріалу дослідження. На українських підприємствах усе частіше зустрічаються складні ситуації та проблеми, рішення яких вимагає всебічного, комплексного аналізу, тобто участі групи менеджерів та фахівців, тому на українських підприємствах необхідною умовою є активна робота із залучення передових менеджерів, а також здійснення якісного планування діяльності українських підприємств і передбачення можливих проблемних ситуацій в їх функціонуванні.

Управління здійснюється через рішення, прийняті керівником підприємства. У найзагальнішому виді рішення – це вольова дія, яка передбачає попереднє усвідомлення мети і засобів дії, уявне обговорення підстав, які говорять за чи проти його втілення [1, с. 45].

Управлінське рішення є інструментом впливу на об'єкт управління та

окремі його підсистеми, важливою ланкою формування та реалізації відношень управління в організації, становить основу реалізації кожної функції менеджменту [1, с. 57].

Від якості прийнятих рішень багато в чому залежать загальний рівень керівництва і результати виробничо-фінансової діяльності українських підприємств.

Якість управлінських рішень залежить від багатьох чинників. Серед них першорядне значення мають ясна і чітко обґрунтована мета, кваліфіка-

ція кадрів, інформаційне забезпечення, методика й організація розроблення та реалізації рішень, економічні можливості, методи управління. Процес прийняття управлінських рішень на українських підприємствах для вирішення багатьох проблем виявився надто простим і не приніс бажаного результату, тому було запропоновано нову, більш складну, але ефективнішу технологію прийняття управлінських рішень на українських підприємствах, що включає таку послідовність дій (рис. 1).

Розглянемо більш детально кожен з етапів.

1. Постановка проблеми: вивчення проблеми і її з'ясування. Необхідно з'ясувати, якою є дана проблема, визначити причини її виникнення, необхідність зміни «наявного положення», її цілі й можливі наслідки, встановити позитивні і негативні наслідки, міри ризику під час ухвалення рішення, його терміновості і важливості.

Діагноз проблеми повинен включати наступні підетапи:

виявлення та опис проблемної ситуації (означає усвідомлення протиріччя між змінами у

середовищі функціонування організації та її можливостями забезпечити за таких умов досягнення своєї мети);

встановлення мети вирішення проблемної ситуації (визначення бажаного кінцевого результату вирішення проблемної ситуації).

Така послідовність вивчення і з'ясування проблеми спрямована на те, щоб з'ясувати, чи немає яких-небудь прихованих фактів, що міняють саме сутність проблеми.

2. Збір інформації: підготовка певного рішення вимагає забезпечення всебічної його інформованості, обґрунтованості. Робота передбачає ознайомлення і з'ясування керівником характеру й наслідків реалізованого раніше рішення, що передує даному рішенню, здобуття додаткової інформації від осіб і підрозділів, компетентних у сфері даної проблеми.

Якість інформаційних матеріалів, своєю чергою, оцінюється за допомогою таких критеріїв, як:

а) об'єктивність – це інтегральний критерій, який поєднує у собі такі часткові критерії:

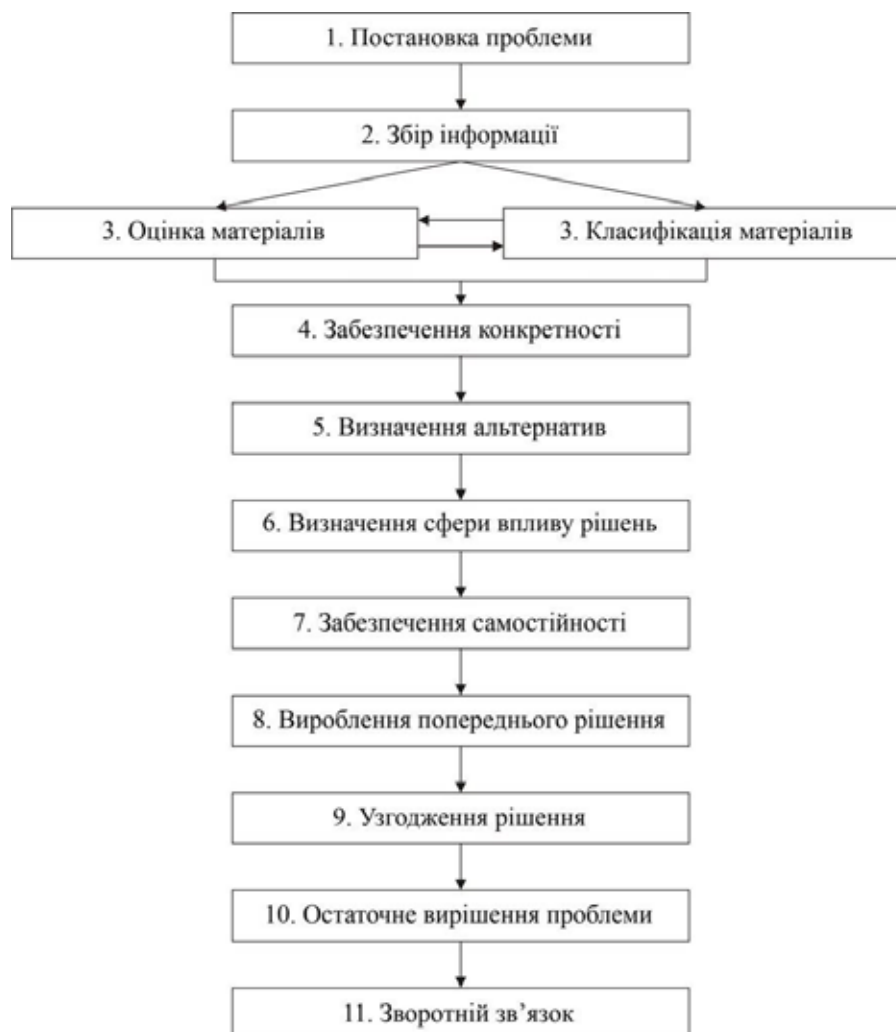


Рис. 1. Запропонована технологія процесу прийняття управлінських рішень на українських підприємствах

повнота інформації (наявність відомостей, включаючи суперечливі, які необхідні та достатні для прийняття управлінського рішення);

точність інформації (ступінь відповідності інформації оригіналу);

несуперечливість інформації (окремі частини однієї й тієї самої інформації не мають суперечити одна одній);

переконливість інформації (доведеність, достовірність інформації);

б) лаконічність – стислість та чіткість викладення інформації (досягається за рахунок високої згорнутості інформації без утрати її необхідної повноти);

в) актуальність – відповідність інформації об'єктивним інформаційним потребам;

г) своєчасність – здатність задовольняти інформаційну потребу у прийнятний для виконання строк;

д) комунікативність – властивість інформації бути зрозумілою для адресата.

3. Оцінка і класифікація матеріалів: приступаючи до збору інформації, необхідної для ухвалення рішення, менеджер стикається, як правило, з двома труднощами – її надлишком або недостатком. У зв'язку із цим керівник повинен виробити чіткий підхід до загальної оцінки матеріалу, визначити необхідне число чинників та їх вміст, терміни їх збору й обробки, ефективність передбачуваних результатів у співвідношенні з витратами часу на збір інформації; встановити методи і прийоми класифікації матеріалу.

4. Забезпечення конкретності й оперативності: якщо рішення формується і виробляється групою фахівців, то необхідно організувати роботу так, щоб кожен із фахівців зберіг індивідуальні позитивні межі своєї діяльності, спрямувавши їх на вирішення даної проблеми.

5. Визначення альтернативних варіантів рішення. Визначаючи вибір альтернативних варіантів вирішення проблеми, менеджер, прагнучи збільшити вірогідність здобуття вищої віддачі, може побажати стільки альтернативних рішень, скільки можливо. Найкращий результат під час ухвалення рішення досягається за більшого числа вміло розроблених сміливих творчих варіантів.

Якщо рішення передбачає не одну, а декілька цілей, то відбір варіанту ускладняється через необхідність використання різних критеріїв. Але може так статися, що не буде рішення, яке задовольняло б усі цілі одночасно. Тоді спочатку відбирають ті, що відповідають найважливішим критеріям. І тільки після цього приймається рішення.

Під час вироблення альтернатив слід дотримуватися таких вимог:

альтернативи повинні взаємно виключати один одного;

альтернативи повинні припускати максимальні відмінності за виділеними критеріями;

альтернативи повинні бути однаково ймовірні.

6. Визначення сфери впливу рішень: після завершення етапів вивчення і з'ясування проблеми, пошуку, оцінки рішень і вибору найкращої альтернативи визначається, на які структурні підрозділи вплине пропозиція, і, отже, вивчається реакція останніх на цю пропозицію.

7. Забезпечення самостійності в ухваленні рішення: необхідність забезпечення самостійності в ухваленні рішення зумовлюється тим, що ухвалення рішень у рамках наявних повноважень є не лише правом, а й обов'язком кожного керівника. Ніхто не повинен перекладати ухвалення рішень на вище- або нижчестоячих для уникнення відповідальності.

8. Вироблення попереднього рішення: виробляючи попереднє рішення, керівник може використовувати накопичений досвід, інтуїцію, творчу уяву, може так само виходити з традиційних методів, але краще використовувати для цього сучасну обчислювальну техніку, пропрацювавши досить легко декілька десятків варіантів, що дасть змогу збільшити вірогідність і надійність у виборі найкращого, оптимального.

9. Узгодження рішення: необхідно добиватися згоди з передбачуваним вирішенням як керівників тих підрозділів, на діяльність яких може вплинути рішення, так і з тими виконавцями, які його виконуватимуть. Узгодження передбачуваних рішень необхідно проводити як за вертикальною, так і за горизонтальною управлінською ієрархією залежно від вирішуваного питання.

10. Остаточне вирішення проблеми: остаточне вирішення проблеми настає після «програвання» різних варіантів, угруповання їх за значимістю, відхилення свідомо непридатних і нереальних. Слід остерігатися прагнення прискорити процес ухвалення рішень, що призводить до неточності і спотворення у рішеннях, що приймаються.

11. Зворотний зв'язок: кожному керівнику доводиться контролювати хід виконання безлічі управлінських рішень на різних рівнях управління, тому важливим є вибір форм контролю. Керівникам українських підприємств необхідно вміти вибрати низку головних узагальнюючих критеріїв, за допомогою яких він, не витрачаючи багато часу і сил, зможе з достатнім ступенем точності оцінювати ступінь реалізації управлінського рішення. Якщо керівник спробує контролювати хід робіт, вникаючи в усі деталі, в усі дрібниці, він буде завалений інформацією, серед якої важко знайти головну [2, с. 57–89].

Оскільки вся влада і відповідальність за функції контролю над відносинами закріплені за однією особою (керівником), а вона фізично не в змозі здійснювати його в повному обсязі, керівник змушений делегувати частину своїх повноважень підлеглим. У створеній таким чином управлінській ієрархії кожен працівник має власного керівника, і всі, крім рядових виконавців, мають підлеглих.

Звідси випливає специфіка двоїстої формальної позиції будь-якого керівника, яка накладає істотний відбиток на його поведінку.

Добре організований контроль являє собою зворотний зв'язок, без якого немислимий процес управління, тому в апаратах управління зараз починають створювати особливі організаційно-аналітичні підрозділи, однією з функцій яких є здійснення контролю над виконанням прийнятих рішень, наказів, постанов, розпоряджень.

У процесі реалізації прийнятого управлінського рішення на українських підприємствах можуть відбуватися різкі зміни в обстановці, викликані зовнішніми причинами, труднощами, помилками, прорахунками як у самому рішенні, так і в організації його виконання.

У цьому разі з'являється потреба або в зміні прийнятого управлінського рішення (за термінами, виконавцям, змістом деяких завдань), або в прийнятті нового управлінського рішення. Тому в процесі прийняття та реалізації управлінського рішення слід передбачити порядок внесення необхідних змін. Особливо це стосується рішень, які приймаються в умовах невизначеності, що є характерними для діяльності органів і підрозділів із надзвичайних ситуацій. Не завжди необхідність у коректуванні ходу виконання рішення пов'язана з погіршенням обстановки.

Аналізуючи стан контролю процесу прийняття управлінських рішень на українських підприємствах, запропоновано такий розподіл повноважень під час планування технології ухвалення рішень (табл. 1).

Як видно зі стадій процесу, ухвалення управлінських рішень сильно залежить від особового чинника, оскільки, по суті, рішення на українських підприємствах приймає лише одна людина – генеральний директор.

За допомогою матриці управління можна проілюструвати рівень розподілу повноважень під час ухвалення управлінських рішень на українських підприємствах (табл. 2):

- 1 – позначена фактична відповідальність;
- 2 – загальне керівництво;
- 3 – необхідність консультуватися;
- 4 – «можливість» консультуватися;
- 5 – необхідно повідомляти.

Такий розподіл значно підвищить якість прийняття управлінських рішень на українських підприємствах та призведе до скорочення втрат часу. Для більш наочного уявлення щодо скорочення витрат часу під час прийняття управлінських рішень на українських підприємствах наведено рис. 2.

Рис. 2 свідчить про явне скорочення втрат часу на прийняття управлінського рішення – 10 днів. Кожна стадія містить визначені етапи, які було поєд-

Таблиця 1

Розподіл повноважень на українських підприємствах

Стадії управлінського рішення	Суб'єкти управлінського рішення
Підготовка управлінського рішення	Генеральний директор
Забезпечення процедур прийняття й ухвалення управлінського рішення	Генеральний директор
Виконання управлінського рішення	Всі відділи та підрозділи
Планування управлінського рішення	Генеральний директор, фін. директор, головний бухгалтер, директори підрозділів
Контроль над виконанням рішень	Генеральний директор

Таблиця 2

Матриця управління розподілу повноважень під час ухвалення управлінських рішень на українських підприємствах

Заходи	Генеральний директор	Фінансовий відділ	Аналітична група	Бухгалтерія	Відділ кадрів	Підрозділи
Планування діяльності	1	2	1	3	4	2
Проведення аналізу діяльності	1	2	1	3	4	2
Фінансове планування	2	1	2	4	3	2
Маркетингове планування	2	2	2	2	5	2
Постачання компанії товаром	1	2	2	5	5	2
Управління людськими ресурсами	2	2	1	5	1	2

Етапи процесу прийняття управлінських рішень на українських підприємствах	Тривалість, днів									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1. Підготовка управлінського рішення										
2. Аналіз процедур прийняття і ухвалення управлінського рішення										
3. Планування управлінського рішення										
4. Виконання управлінського рішення										
5. Контроль над виконанням управлінського рішення										

Рис. 2. Тривалість удосконаленого процесу прийняття управлінських рішень на українських підприємствах

нано. Тепер етапи можуть виконуватися паралельно за допомогою чіткого розподілу повноважень.

Під час розподілу управлінських повноважень на українських підприємствах ураховується низка важливих обставин, яких бажано дотримуватися [3, с. 255].

По-перше, повноваження мають бути достатніми для досягнення цілей, які є, таким чином, по відношенню до повноважень первинними, що визначають їх необхідний обсяг.

По-друге, повноваження кожного суб'єкта повинні ув'язуватися з повноваженнями тих, із ким йому доводиться співробітничати. Це забезпечує їх взаємодоповнення і збалансованість системи управління, а отже, її ефективність.

По-третє, кожен співробітник повинен чітко знати, від кого він отримує повноваження, кому їх передає, перед ким відповідає і хто повинен відповідати перед ним.

По-четверте, за винятком особливо обумовлених випадків розділення повноважень вони повністю передаються виконавцеві лише одним керівником.

По-п'яте, виконавці зобов'язані всі проблеми, що не виходять за рамки їхніх повноважень, вирішувати самостійно, не переадресовувавши керівникові, і нести повну відповідальність за свою діяльність та її результати.

Персонал та безпосередні виконавці повинні знати, яких результатів вони домоглися, як працювали, яка соціальна, економічна та політична оцінка їхньої праці. З погляду управління підведення підсумків реалізації рішення – це вивчення досягнень і помилок, придбання або вдосконалення досвіду вирішення аналогічних ситуацій і проблем, набуття досвіду використання нових методів.

Неконтрольовані результати виконання призводять до зниження якості виконання управлінських рішень, а також відповідальності працівників українських підприємств за прийняті управлінські рішення. У справі підвищення якості управлінських рішень на українських підприємствах велике значення має вироблення типових рекомендацій для аналогічних циклічних ситуацій. Наприклад,

чергові наради під час прийняття якогось рішення мають установлюватися спеціально розробленими уніфікованими планами й інструкціями про дії [4, с. 189–203].

Бажання вирішити і зробити усе самому обмежує керівника. Тому проблему вирішення завдань за межами своїх фізичних можливостей запропоновано шукати в делегування повноважень.

Позитивні чинники в делегуванні повноважень: делегування повноважень дасть змогу звільнитися керівнику від виконання невласливих рутинних функцій, вивільняючи час для вирішення важливих та більш творчих питань;

делегування повноважень зможе дати можливість співробітникам використовувати свої професійні знання та досвід, як наслідок, делегування повноважень позитивно вплине на мотивацію співробітників, що сприятиме розкриттю здібностей, прояву ініціативи та самостійності [5, с. 76–91].

Під час формування управлінського рішення на українських підприємствах доцільно враховувати чинники, що впливають на якість його прийняття. Розглянемо основні чинники, що потребують обов'язкового врахування керівником для прийняття управлінського рішення на українських підприємствах:

1. Категорія проблем:

стандартні – їх вирішення потребує чіткого дотримання стандартів;

типові – вирішення на базі різноманітних правил, причому слід вибрати конкретний набір правил та процедур;

евристичні – нові проблеми.

2. Умови використання:

квазістабільні умови – сприятливі;

екстремальні – умови, коли фахівці мають виявити свої найкращі якості;

кризові – виникнення небезпечної ситуації.

3. Ступінь достатності вихідної, або джерельної інформації: недостатній; достатній; надлишковий.

4. Ступінь достовірності вихідної інформації: повністю достовірною; псевдоінформація; явно недостатня інформація.

5. Масштаби проблеми: глобальні; локальні; мікролокальні.

6. Наявність технічного оснащення на українському підприємстві: відсутнє; мається в недостатньому обсязі; мається в достатній кількості.

Таким чином, урахування зазначених чинників під час прийняття управлінського рішення на українських підприємствах дасть змогу підвищити його якість та ефективність управління підприємства взагалі [6, с. 338; 7, с. 17–21].

Під час вирішення важливих проблем доцільно критично осмислювати будь-яке узагальнення у методології ухвалення управлінського рішення, враховувати, що іноді необхідно допускати винятки із загальних правил, але при цьому треба завжди дотримуватися головних принципів під час остаточного вирішення проблеми, ще раз осмислити рішення, що приймається, і визначити:

на що може вплинути прийняте управлінське рішення, які цілі й чому взагалі необхідно змінити реальне положення;

яка міра свободи дій, тобто чим ми із самого початку зв'язані (постанови, умови ухвалення рішень, внутрішні і зовнішні взаємозв'язки в управлінні);

терміновість і важливість управлінського рішення, умови власної роботи і співпраці з іншими працівниками;

ризик під час ухвалення управлінського рішення (можливість вигоди і втрат, небажаного результату);

остаточне управлінське рішення приймається саме керівником незалежно від процедури обговорення й узгодження.

Висновки з проведеного дослідження.

Розглядаючи процеси ухвалення управлінських рішень, слід урахувати два моменти. Перший полягає у тому, що приймати управлінське рішення, як правило, порівняно легко. Все, що при цьому робить людина, зводиться до вибору напрямку дій. Другий момент полягає у тому, що ухвалення управлінського рішення – це психологічний процес. Не дивно, що способи, використовувані керівником для ухвалення рішень, варіюють від спонтанних до логічних.

Кожне управлінське рішення зв'язане з компромісами, негативними наслідками і побічними ефектами, значення яких керівник повинен співвіднести з очікуваною вигодою. Всі управлінські рішення, як запрограмовані, так і не запрограмовані, такі, що приймаються менеджером, мають бути засновані не лише на думках, інтуїції і минулому досвіді, а й застосовувати раціональний підхід до ухвалення рішень. Для успішного розв'язання подальших проблем, які можуть статися на українських підприємствах, необхідно:

по-перше, своєчасно помітити і проаналізувати проблему, щоб з'ясувати, що призвело до її виникнення, і на ділі прагнути до її рішення;

по-друге, не втрачати часу на непотрібні управлінські рішення, що не впливають на ефективність роботи підприємства;

по-третє, постійно оцінювати ефективність процесу прийняття, а згодом і реалізації управлінського рішення;

по-четверте, не ухвалювати декількох рішень з одного і того ж питання;

по-п'яте, залучати до процесу прийняття управлінського рішення співробітників, що мають до них відношення.

Своєчасно прийняте науково обґрунтоване управлінське рішення стимулює розвиток українських підприємств. Рішення слабке, прийняте передчасно або із запізненням, знижує результативність праці колективу та окремих виконавців.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бакуменко В.Д. Формування державно-управлінських рішень: проблеми теорії, методології, практики: монографія. К.: УАДУ, 2000. 320 с.
2. Зайцев М.Г., Варюхин С.Е. Методы оптимизации управления и принятия решений. Примеры, задачи, кейсы. М.: Дело, 2007. 123 с.
3. Зуб А.Т. Принятие управленческих решений: Теория и практика. М.: Инфра-М, 2010. 400 с.
4. Карданская М.Л. Основы принятия управленческих решений: учеб. пособ. М.: Русская деловая литература, 2003. 288 с.
5. Кирхлер Э.Ф., Шротт А.С. Принятие решений в организациях. М.: Гуманитарный центр, 2009. 160 с.
6. Лазоренко Л.В. Методи і технології прийняття управлінських рішень. К.: МАУП, 2010. 532 с.
7. Малиненко В.Е. Упевненість при прийнятті рішень. Проблеми науки. 2008. № 7. С. 17–21.

REFERENCES:

1. Bakumenko V.D. (2000) Formuvannia derzhavno-upravlinskykh rishen: problemy teorii, metodologii, praktyky: Monohrafiia [Formation of state-management decisions: problems of theory, methodology, practice: Monograph] Kyiv: UADU, pp. 34–120. (in Ukrainian)
2. Zaytsev M. H. (2007) Metody optymizatsyy upravlenyya y prynyatyya reshenyy. Prymery, zadachy, keysy [Methods of optimization of management and decision-making. Examples, tasks, cases]. Moscow: Delo, pp. 45–115. (in Russian)
3. Zub A. T. (2010) Prynyatye upravlencheskykh reshenyy: Teoryya y praktyka [Adoption of managerial decisions: Theory and practice]. Moscow: Ynfra-M, pp. 250–270. (in Russian)
4. Kardanskaya M. L. (2003) Osnovy prynyatyya upravlenskykh reshenyy: Uchebnoe posobyie [Fundamentals of Management Decision Making: Textbook] Moscow: Russkaya Delovaya lyteratura, pp. 120–285. (in Russian)
5. Kyrkhler E. F. (2009) Prynyatye reshenyy v orhanyzatsyya [Decision-making in the organization]. Moscow: Humanytarnyy tsentr, pp. 15–120. (in Russian)
6. Lazorenko L. V. (2010) Metody i tekhnolohii pryniattia upravlinskykh rishen [Methods and technologies for making managerial decisions]. Kyiv: MAUP, pp. 347–500. (in Ukrainian)
7. Malynenko V. E. (2008) Upevnenist pry pryniattii rishen [Confidence in decision making]. Kyiv: Problemy nauky, no. 7, pp. 17–21. (in Ukrainian)

**THE MAIN DIRECTIONS FOR IMPROVING THE PROCESS
OF MANAGERIAL DECISION-MAKING AT UKRAINIAN ENTERPRISES**

Adoption of managerial decisions is the most important function of management, successful implementation of which ensures achievement by the enterprise of its goals. Most enterprises, state institutions, and bodies in Ukraine suffer over the inability to allocate authority in making managerial decisions. The success of the company, in whatever field it operates, largely depends on this, and even more so in Ukraine, where most enterprises are in the first stages of their development and it is very important which technology to make management decisions they use.

After all, the management process itself consists of a set of decisions that have to be taken by the manager. Therefore, the operation and efficiency of the entire enterprise depend on the chosen technology of making managerial decisions. At the same time, one of the most urgent areas of Ukraine's economic development is the creation of favourable conditions for an effective transition to market relations. And it is precisely on the basis of how economically competent, timely, and reasonably it is approved whether another management decision depends on the fate of both individual enterprises and the state as a whole. And this, in turn, is impossible without a professional staffing and taking into account the main factors for making managerial decisions.

Ukrainian enterprises are increasingly faced with complex situations and problems whose solutions require a comprehensive, integrated analysis, that is, the participation of a group of managers and professionals. Therefore, active participation of leading managers in the Ukrainian enterprises, as well as the implementation of the qualitative planning of Ukrainian enterprises and prediction of possible problem situations in their functioning, is a prerequisite.

The most important reserve for improving the efficiency of all social production is to improve the quality of the management decisions that are made by improving the process of making managerial decisions.

РОЗДІЛ 7. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

РЕГУЛЮВАННЯ БАНКІВСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ ЯК КРИЗОВИЙ ЧИННИК
REGULATORY INFLUENCE OF THE NBU AS A CRISIS FACTOR

Стаття спрямована на доведення до наукової спільноти результатів дослідження якості регулюючого впливу Національного банку України. Вплив регулятора банківського ринку оцінений як такий, що сам по собі входить до переліку наявних кризових чинників для банківських установ, який суттєво впливає на їхню роботу. У сфері регулювання спостерігається відсутність сталості наявних правил, можливість подвійного трактування вимог та вибіркового впливу, недостатня зрозумілість низки вимог та недостатня контрольованість їх виконання. Систематизовано вимоги до внутрішнього нормативного поля банків України, що може бути використано як дослідниками, так і управліннями-практиками, які працюють у банківських установах.

Ключові слова: нормативне регулювання банківської діяльності, управління, банківське управління, банк, Національний банк, нормативно-правові вимоги, законодавчі вимоги, банківське законодавство, внутрішньобанківські документи.

Статья направлена на доведение до научной общественности результатов исследования качества регуляторного воздействия Национального банка Украины. Влияние регулятора банковского рынка оценено как такое, которое само по себе входит в перечень существующих кризисных факторов для банковских учреждений и как существенно влияющее на их работу. В сфере регулирования наблюдается отсутствие постоянства имеющихся правил, возможность двойного трактовки требований и избирательного воздействия, недоста-

точная ясность некоторых требований и неудовлетворительная контролируемость их выполнения. Систематизированы требования к внутреннему нормативному полю банков Украины, что может быть использовано как исследователями, так и управлениями-практиками, работающими в банковских учреждениях.

Ключевые слова: нормативное регулирование банковской деятельности, управление, банковское управление, банк, Национальный банк, нормативно-правовые требования, законодательные требования, банковское законодательство, внутриванковские документы.

The article is aimed at bringing to the scientific community the results of the research of the quality of the regulatory influence of the National Bank of Ukraine. The influence of the regulator of the banking market is assessed as one, which in itself is included in the list of available crisis factors for banking institutions, which significantly influences their work. In the field of regulation, there is a lack of constancy of existing requirements, the possibility of double treatment of requirements and selective influence, insufficient clarity of a number of requirements, and insufficient control of their implementation. The article systematizes the requirements for the internal regulatory field of Ukrainian banks, which can be used both by researchers and practitioners working in banking institutions.

Key words: regulatory regulation of banking, management, bank management, bank, National Bank, regulatory requirements, legislative requirements, banking legislation, internal banking documents.

УДК 336.051

Бодрецький М.В.к.е.н., докторант
Київський національний університет
імені Тараса Шевченка

Постановка проблеми. Українські банківські установи постійно балансують у мінливому економічному середовищі та протидіють великій кількості кризових чинників. Питання визначення найбільш вагомих та дієвих кризових чинників, що впливають на банківські установи України, є практично значимим та гострим. Це пов'язано передусім із необхідністю підвищення якості антикризового управління банківськими установами, у той час коли воно залишається фрагментарним та недостатньо ефективним. Підвищивши чіткість фокусування на основних проблемах, є вірогідність підвищити якість усього процесу управління.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями подолання кризових тенденцій в економіці у сучасній науковій думці опікувалися: О.І. Барановський [1] та Ю.В. Дятлова [2], А.О. Єпіфанов та Т.А. Васильєва [3], Л.М. Киш [4] та С.Б. Манжос [5], В.Ю. Світлична та О.М. Овечлупова [6], Г.О. Сукрушева [7]. Питання державної

підтримки банківських установ та забезпечення сприятливого регулювання фінансових ринків, у тому числі й у кризових умовах, досліджувалися Л.Б. Колінець [8], В. Міщенко [9], С. Науменковою [10], Н.А. Плешаковою [11]

Постановка завдання. Метою дослідження є визначення суттєвих для банківських установ України кризових чинників, які є основними об'єктами і вплив яких мінімізується в ході антикризового управління банківськими установами України, та поглиблений аналіз одного з визначених кризових чинників.

Виклад основного матеріалу дослідження. У наявних теоретичних дослідженнях кризові чинники розподіляються на зовнішні і внутрішні. До зовнішніх кризових чинників відносять: державну політику (грошово-кредитну, бюджетну, податкову), дії інших економічних суб'єктів (особливості та зміни у структурі доходів/витрат населення і господарюючих суб'єктів, прояви конкуренції), неочі-

кувані кліматичні зміни та події непереборної сили (землетруси, повені, буревії) та ін. До внутрішніх кризових чинників належать: непрофесійні та шахрайські дії співробітників, неякісне (неефективне) управління ресурсами, стратегічні прорахунки (у фінансовій, соціальній, маркетинговій, виробничій сферах), прояви ризиків, що виникли внаслідок неякісного (або недостатнього) внутрішнього контролю, тощо.

Крім зазначеного розподілу, останнім часом виділяють інформаційні кризові чинники, які мають ту особливість, що вони пронизують як зовнішні, так і внутрішні процеси й є, по суті, проблемою якісної інтерпретації інформації, що надходить до установи з різних джерел. Прояв інформаційних кризових чинників відбувається тоді, коли установа, отримуючи інформацію із зовнішніх та внутрішніх джерел, не має (з тих чи інших причин) змоги її адекватно використовувати для планування своєї діяльності та управління. Зазначена ситуація виникає, коли інформаційні потоки перевищують можливості установи щодо їх обробки або коли інформаційні потоки мають високий рівень невизначеності (є досить суперечливими за наповненням). Іншим чином, інформаційні кризові чинники можливо визначити як випадки та ситуації, у яких дії установи не відповідають інформації, що надходить до неї. Схематично класифікацію кризових чинників наведено на рис. 1.

Як наочно видно з рис. 1, кризові чинники є досить різноманітними, та їх кількість має тенденцію до зростання (із часом з'являються нові). Як уже було згадано, в інформаційну еру виділяють нові, інформаційні, кризові чинники. І, як з'ясувалося у ході подальшого дослідження, вага цих нових кризових чинників є значною.

Необхідно також визнати, що є деяке сплетіння чинників, або, інакше кажучи, чинники ризику зазвичай лише умовно можна віднести до зовнішніх, інформаційних або внутрішніх. У практиці буває досить не очевидно, до якої групи із зазначеної класифікації належить той чи інший чинник.

За результатами опитування керівників фінансових установ саме питання постійного надходження маси інформації є сьогодні досить впливовим чинником ризику для успішного функціонування їхніх установ. Хоча прямо сформулювати це питання в ході опитувань респондентів зазвичай не вдається. Частково тому, що опитувальники здебільшого уникають відкритих запитань. А саме у сформульованому в статті вигляді питання не формулювалося у наявних опитуваннях та дослідженнях. Наприклад, такого питання, як: «Чи є інформаційні потоки, що необхідні для аналізу, надлишкові для вашої організації?», у наявних дослідженнях не виявлено. Згідно з дослідженням, що було проведено фахівцями НБУ у вигляді опитування менеджменту вищої ланки фінансових установ [12], основними кризовими чинниками визначено:

- корупцію, діяльність правоохоронних органів та судової системи (80%);
- політичну та соціальну ситуацію в Україні (74%);
- стан співпраці з міжнародними фінансовими організаціями (65%);
- шахрайство та кібернетичні загрози (65%);
- стан захисту прав кредиторів та інвесторів (61%);
- війна з Росією (48%);
- якість законодавства та податкової системи (44%);
- вартість активів та якість застави (43%).

У дужках надано відсоток респондентів, які оцінили кризовий чинник як «дуже високий» або «високий». Під час опитування не уточнено, що мається на увазі під поняттям «діяльність правоохоронних органів» стосовно фінансових установ. Але якщо прийняти до уваги, що контроль забезпечення законності діяльності українських банків покладений на Національний банк України як на регулятора фінансового ринку, то його можливо визначити й як правоохоронний орган на банківському ринку (хоча таке визначення є досить

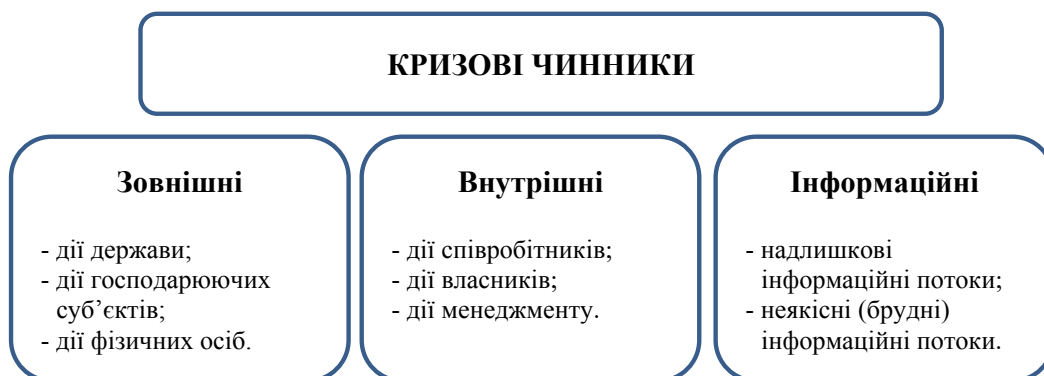


Рис. 1. Класифікація кризових чинників

Джерело: розроблено автором

умовним). Із зазначеного можливо припустити, що під такими «органами» керівники фінансових установ мали на увазі в тому числі й Національний банк України. Хоча це лише припущення, однак воно разом із ще одним значним чинником, який є в опитуванні («якість законодавства та податкової системи»), наводить на думку, що фінансові установи перебувають під значним тиском саме з боку регулюючих органів (основним з яких є Національний банк України). Цікаво, що Національний банк України законодавчих актів не видає, однак видає нормативно-правові (постанови, рішення), про які в опитуванні не згадано. Тому нормативно-правові акти можливо на власний розсуд віднести або до питання про «якість законодавства», або до питання про «вплив правоохоронних органів».

Автор скористався своїм правом трактувати на власний розсуд нечітко врегульоване питання й припустив, що одним зі значних кризових чинників є регулювання банківської діяльності Національним банком України, а саме ті процеси та методи, якими це регулювання здійснюється.

Загальним принципом регулювання банківської діяльності є принцип установлення нормативно-правового поля, яке спирається на законодавчі та нормативно-правові акти. Законодавчі акти видає Верховна Рада України, нормативно-правові – Національний банк. При цьому банківські установи повинні мати ще й своє внутрішнє нормативно-правове поле, що є прямою вимогою низки нормативно-правових документів Національного банку та законодавства України [13].

Але наскільки об'ємним є нормативно-правове поле, в якому працюють банківські установи, і скільки внутрішніх нормативних документів повинні мати банківські установи, фахівці, що працюють у банківському секторі, зазвичай не знають. За результатами опитування фахівців, що працюють у банківських установах, з'ясувалося, що навіть приблизної кількості необхідних документів, що повинні складатися банківськими установами, більшість з опитаних не знає. Єдине, що вдалося з'ясувати в ході опитування фахівців, що вимог до внутрішніх нормативних документів (та їх наявності) багато. Самих регуляторних актів ще більше. Ця відповідь й є основою для підтвердження тези про те, що кількість та мінливість регулюючих документів і є тим самим надлишковим інформаційним потоком, який банківські установи (за низкою винятків) не можуть обробити й спрямувати свої дії відповідно до цього потоку.

Уточнімо, що всі банківські установи повинні мати методичні (внутрішньобанківські) документи, які описують усі операції та процеси, які вони здійснюють. Це вимога Постанови НБУ «Про затвердження Положення про організацію внутрішнього контролю в банках України» № 867 від 29.12.2014. Однак, окрім такої загальної вимоги, низка норма-

тивно-правових та законодавчих актів прямо вказує на необхідність існування (затвердження) тих чи інших документів у банківській установі.

Зауважимо, що дослідження якості документів, що генеруються банківськими установами, вже проводилося та показало, що налагодження процесу підвищення адекватності внутрішньобанківських документів є актуальним нині питанням [13].

У ході дослідження було здійснено аналіз нормативно-правової та законодавчої бази на предмет наявності вимог щодо створення банківською установою внутрішніх нормативних документів. Результати дослідження викладено в табл. 1. З'ясувалося, що вимог до створення внутрішньобанківських документів дійсно дуже багато. І дослідження відповіло на питання, скільки саме.

Як видно з табл. 1, кількість вимог у нормативно-правових та законодавчих документах щодо створення внутрішньобанківських документів близько ста вісімдесяти (точніше, виходячи з дослідження – 179). Дослідження не претендує на всеосяжність і можлива є ще низка вимог, які до вибірки не потрапили. Крім того, можливий і деякий перетин вимог, що може дещо знизити кількість обов'язкових до розроблення та затвердження документів.

Тепер з'ясуємо, як банківські установи повинні виконувати всі ці вимоги до наявності внутрішньобанківських документів. Кожний банк повинен розробити власний документ на основі законодавчої або нормативно-правової вимоги. Для написання 180 документів, обсяг яких може коливатися від кількох сторінок до кількох сотень сторінок, потрібний цілий штат висококласних фахівців, що мають досить високий рівень кваліфікації в напрямі організації методологічної роботи. І все це спрямовано на написання, по суті, 80–90 редакцій (за приблизною кількістю банків в Україні) аналогічних документів.

У зв'язку з очевидною складністю організації роботи з відслідковування виконання всіх законодавчих вимог у настановах НБУ останнім часом прямо фігурує вимога щодо створення окремого підрозділу (комплаєнс), який відслідковував би виконання нормативних вимог. Така вимога міститься, наприклад, у Положенні про організацію системи управління ризиками в банках України та банківських групах, затверджене Постановою Правління Національного банку України від 11 червня 2018 р. № 64.

Крім значної кількості вимог до кількості та якості самих документів, наявна проблема їх активної змінності. Так, із моменту проведення дослідження на наявність вимог до внутрішньобанківських нормативних документів, результати якого викладено в табл. 1, вже вийшли зміни до низки документів, частина з них уже втратила чинність, з'явилися нові вимоги. Як приклад можна привести Поло-

Таблиця 1

Перелік внутрішньобанківських документів, обов'язкових до затвердження банківською установою

№ п/п	Назва документу/напряму діяльності	Орган Банку, що затверджує	Напрямок діяльності банку	Нормативний документ, що регламентує наявність внутрішнього документу
1	2	3	4	5
1	Положення про внутрішній аудит банку	Спостережна рада	аудит	Положення про організацію внутрішнього аудиту в банках України, затверджене Постановою Правління Національного банку України від 10 травня 2016 р. № 311
2	Внутрішній документ про порядок формування бази даних про вкладників, збереження інформації, що введена в базу даних	не визначено	база вкладників	Правила формування та ведення баз даних про вкладників (Рішення виконавчої дирекції Фонду гарантування вкладів фізичних осіб 09 липня 2012 р. № 3)
3	Документи стосовно ведення діловодства з документами, що містять банківську таємницю	не визначено	банківська таємниця	Правил зберігання, захисту, використання та розкриття банківської таємниці (Постанова НБУ від 14 липня 2006 р. № 267)
4	Процедури (положення) щодо встановлення методик: 1) проведення тестування грошових потоків за фінансовими активами; 2) визначення бізнес-моделей управління фінансовими активами; 3) оцінки очікуваних кредитних збитків; 4) визначення справедливої вартості фінансових інструментів згідно з міжнародним стандартом фінансової звітності 13 «справедлива вартість»	не визначено	бухгалтерський облік	Інструкція з бухгалтерського обліку операцій із фінансовими інструментами в банках України, Постанова Правління Національного банку України 21 лютого 2018 р. № 14
5	Положення про облікову політику банку	Правління (рада директорів) банку	бухгалтерський облік	Постанова НБУ Про затвердження Положення про організацію бухгалтерського обліку та звітності в банках України № 566 від 30.12.1998
6	Процедури, правила, методи та порядки, що регламентують облікову політику	не визначено	бухгалтерський облік	Постанова НБУ Про затвердження Положення про організацію бухгалтерського обліку та звітності в банках України № 566 від 30.12.1999
7	Документ стосовно виявлення, вимірювання, реєстрації, накопичення, узагальнення, зберігання та передавання інформації про операції банку зовнішнім користувачам, а також внутрішнім користувачам для прийняття управлінських рішень	не визначено	бухгалтерський облік	Постанова НБУ Про затвердження Положення про організацію бухгалтерського обліку та звітності в банках України № 566 від 30.12.2000
8	Документ стосовно системи і форм управління ського обліку, внутрішньої звітності і контролю операцій	не визначено	бухгалтерський облік	Постанова НБУ Про затвердження Положення про організацію бухгалтерського обліку та звітності в банках України № 566 від 30.12.2001
9	Правила документообороти і технологія обробки облікової інформації	не визначено	бухгалтерський облік	Постанова НБУ Про затвердження Положення про організацію бухгалтерського обліку та звітності в банках України № 566 від 30.12.2003

Продовження таблиці 1

1	2	3	4	5
10	процедури перевірки тотожності даних аналітичного обліку оборотам і залишкам за балансовими та позабалансовими рахунками синтетичного обліку	не визначено	бухгалтерський облік	Постанова НБУ Про затвердження Положення про організацію бухгалтерського обліку та звітності в банках України № 566 від 30.12.2005
11	документ стосовно організації роботи зі складання фінансової звітності та забезпечення своєчасне подання повної, правдивої й неупередженої фінансової звітності	не визначено	бухгалтерський облік	Постанова НБУ Про затвердження Положення про організацію бухгалтерського обліку та звітності в банках України № 566 від 30.12.2006
12	організація інвентаризації	не визначено	бухгалтерський облік	Постанова НБУ Про затвердження Положення про організацію бухгалтерського обліку та звітності в банках України № 566 від 30.12.2007
13	Положення про організацію роботи щодо здійснення контрольних функцій обслуговуючого банку	не визначено	валютний контроль	Положення про порядок отримання резидентами кредитів, позик в іноземній валюті від нерезидентів і надання резидентами позик в іноземній валюті нерезидентам (Постанова НБУ від 17 червня 2004 р. № 270)
14	Положення (інструкції) про організацію роботи зі здійснення валютно-обмінних операцій, що мають містити: порядок проведення валютно-обмінних операцій; порядок установлення курсів купівлі та продажу готівкових іноземних валют за гривні; порядок оформлення та видачі квитанцій про здійснення валютно-обмінної операції і довідок-certificates за формою № 377; порядок підкріплення готівковою іноземною валютою та готівковими гривнями відокремлених підрозділів, пунктів обміну валюти банку, фінансової установи; бухгалтерська модель обліку валютно-обмінних операцій; порядок взаємодії між відокремленими підрозділами банку, фінансової установи під час проведення валютно-обмінних операцій; порядок здійснення внутрішнього контролю за проведенням валютно-обмінних операцій.	не визначено	валютно-обмінні операції	Постанова НБУ «Про затвердження Інструкції про порядок організації та здійснення валютно-обмінних операцій на території України та змін до деяких нормативно-правових актів Національного банку України» № 502 від 12.12.2002
15	Документи банку щодо організаційної структури	не визначено	внутрішній контроль	Постанова НБУ «Про затвердження Положення про організацію внутрішнього контролю в банках України» № 867 від 29.12.2014
16	Документи банку щодо опису процесів діяльності	не визначено	внутрішній контроль	Постанова НБУ «Про затвердження Положення про організацію внутрішнього контролю в банках України» № 867 від 29.12.2014
17	Документи банку щодо управління персоналом	не визначено	внутрішній контроль	Постанова НБУ «Про затвердження Положення про організацію внутрішнього контролю в банках України» № 867 від 29.12.2014

Продовження таблиці 1

1	2	3	4	5
18	Документи банку щодо проведення кредитних операцій	не визначено	внутрішній контроль	Постанова НБУ «Про затвердження Положення про організацію внутрішнього контролю в банках України» № 867 від 29.12.2014
19	Документи банку щодо інвестиційної діяльності	не визначено	внутрішній контроль	Постанова НБУ «Про затвердження Положення про організацію внутрішнього контролю в банках України» № 867 від 29.12.2014
20	Документи банку щодо управління ліквідністю	не визначено	внутрішній контроль	Постанова НБУ «Про затвердження Положення про організацію внутрішнього контролю в банках України» № 867 від 29.12.2014
21	Документи банку щодо проведення вкладних (депозитних) операцій	не визначено	внутрішній контроль	Постанова НБУ «Про затвердження Положення про організацію внутрішнього контролю в банках України» № 867 від 29.12.2014
22	Документи банку щодо ведення банком рахунків клієнтів, функціонування платіжних систем, забезпечення проведення розрахунків та зберігання документів	не визначено	внутрішній контроль	Постанова НБУ «Про затвердження Положення про організацію внутрішнього контролю в банках України» № 867 від 29.12.2014
23	Документи банку про організацію роботи щодо здійснення касових операцій	не визначено	внутрішній контроль	Постанова НБУ «Про затвердження Положення про організацію внутрішнього контролю в банках України» № 867 від 29.12.2014
24	Документи банку щодо операцій з основними засобами та нематеріальними активами	не визначено	внутрішній контроль	Постанова НБУ «Про затвердження Положення про організацію внутрішнього контролю в банках України» № 867 від 29.12.2014
25	Документи банку щодо проведення операцій з іноземною валютою та банківськими металами, здійснення банком функцій агента валютного контролю	не визначено	внутрішній контроль	Постанова НБУ «Про затвердження Положення про організацію внутрішнього контролю в банках України» № 867 від 29.12.2014
26	Документи банку з питань комплаєнсу	не визначено	внутрішній контроль	Постанова НБУ «Про затвердження Положення про організацію внутрішнього контролю в банках України» № 867 від 29.12.2014
27	Внутрішнє положення про депозитарну діяльність депозитарної установи, що визначає порядок надання фінансових послуг	не визначено	депозитарна діяльність	Положення про провадження депозитарної діяльності (Рішення Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку 23.04.2013 № 735)
28	Внутрішній документ, що визначає порядок здійснення внутрішнього аудиту (контролю) при провадженні депозитарної діяльності	не визначено	депозитарна діяльність	Положення про провадження депозитарної діяльності (Рішення Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку 23.04.2013 № 735)
29	Внутрішній документ, що визначає систему управління ризиками при провадженні депозитарної діяльності.	не визначено	депозитарна діяльність	Положення про провадження депозитарної діяльності (Рішення Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку 23.04.2013 № 735)
30	Внутрішні документи, у яких має передбачатися порядок: 1) створення і засвідчення електронної копії з паперового документа;	Голова правління банку	ЕЦП	Положення про застосування електронного підпису в банківській системі України, Постанова Правління Національного банку України 14 серпня 2017 р. № 78

Продовження таблиці 1

1	2	3	4	5
30	2) створення і засвідчення копії на папері з електронного документа; 3) виявлення будь-яких змін в електронному документі; 4) виявлення будь-яких змін ЕП після підписання електронного документа; 5) роботи з ЕЦП юридичної особи в банку; внутрішні документи можуть оформлятися у вигляді окремих документів, одного документа або бути частиною/частинами іншого/інших документа/документів.	Голова правління банку	ЕЦП	Положення про застосування електронного підпису в банківській системі України, Постанова Правління Національного банку України 14 серпня 2017 р. № 78
31	Положення про підрозділ інкасації	не визначено	інкасація	Інструкція з організації інкасації коштів та перевезення валютних цінностей, Постанова НБУ № 29 від 31.03.2017
32	Положення про порядок інкасації коштів та перевезення валютних цінностей	не визначено	інкасація	Інструкція з організації інкасації коштів та перевезення валютних цінностей, Постанова НБУ № 29 від 31.03.2017
33	Програма підготовки (перепідготовки, підвищення кваліфікації) працівників підрозділів інкасації (вимоги щодо обов'язкової наявності немає)	керівник банку	інкасація	Інструкція з організації інкасації коштів та перевезення валютних цінностей, Постанова НБУ № 29 від 31.03.2017
34	Порядок охорони праці інкасаторів, інкасаторів-водіїв	не визначено	інкасація	Інструкція з організації інкасації коштів та перевезення валютних цінностей, Постанова НБУ № 29 від 31.03.2017
35	Порядок дії членів бригади на маршруті в разі виникнення або підозри щодо виникнення надзвичайних або нестандартних ситуацій на маршрутах, їх взаємодії з банківською службою безпеки та повідомлення органів внутрішніх справ України;	не визначено	інкасація	Інструкція з організації інкасації коштів та перевезення валютних цінностей, Постанова НБУ № 29 від 31.03.2017
36	Процедури внутрішнього контролю за використанням системи відстеження рухомих об'єктів	не визначено	інкасація	Інструкція з організації інкасації коштів та перевезення валютних цінностей, Постанова НБУ № 29 від 31.03.2017
37	Положення про формений одяг, взуття та спорядження	не визначено	інкасація	Інструкція з організації інкасації коштів та перевезення валютних цінностей, Постанова НБУ № 29 від 31.03.2017
38	Внутрішній документ стосовно правил оперативного зберігання електронних архівів	не визначено	інформаційні технології	Положення про порядок формування, зберігання та знищення електронних архівів у Національному банку України і банках України (Постанова НБУ від 12 вересня 2006 р. № 357)
39	Положення (інструкції) про організацію роботи щодо здійснення касових операцій (23 документа, перелік надано в 174 інструкції)	не визначено	касові операції	Інструкції про ведення касових операцій банками в Україні (Постанова НБУ від 01.06.2011 № 174)
40	Внутрішні положення (інструкції) про організацію роботи щодо здійснення касових операцій	не визначено	касові операції	Про затвердження Інструкції про ведення касових операцій банками в Україні (Постанова НБУ від 25.06.2011 № 174)
41	Процедура щорічної оцінки кожного члена правління та/або правління банку в цілому	не визначено	корпоративне управління	Методичні рекомендації щодо вдосконалення корпоративного управління в банках України (Постанова НБУ від 28 березня 2007 р. № 98)

Продовження таблиці 1

1	2	3	4	5
42	Політика щодо лімітів допустимих ризиків, розміру та якості капіталу / процедури управління ризиками	Спостережна рада	корпоративне управління	Постанова НБУ «Про схвалення Методичних рекомендацій щодо вдосконалення корпоративного управління в банках України» № 98 від 28.03.2007
43	Внутрішні політики та положення банку про правління, корпоративного секретаря, службу внутрішнього аудиту тощо	Спостережна рада	корпоративне управління	Постанова НБУ «Про схвалення Методичних рекомендацій щодо вдосконалення корпоративного управління в банках України» № 98 від 28.03.2007
44	Кодекс корпоративної етики	Спостережна рада	корпоративне управління	Постанова НБУ «Про схвалення Методичних рекомендацій щодо вдосконалення корпоративного управління в банках України» № 98 від 28.03.2007
45	Політики про конфлікт інтересів	Спостережна рада	корпоративне управління	Постанова НБУ «Про схвалення Методичних рекомендацій щодо вдосконалення корпоративного управління в банках України» № 98 від 28.03.2007
46	Стратегія банку	Спостережна рада	корпоративне управління	Постанова НБУ «Про схвалення Методичних рекомендацій щодо вдосконалення корпоративного управління в банках України» № 98 від 28.03.2007
47	Організаційна структура банку	Спостережна рада	корпоративне управління	Постанова НБУ «Про схвалення Методичних рекомендацій щодо вдосконалення корпоративного управління в банках України» № 98 від 28.03.2007
48	Інформаційна політика/політика розкриття інформації	Спостережна рада	корпоративне управління	Постанова НБУ «Про схвалення Методичних рекомендацій щодо вдосконалення корпоративного управління в банках України» № 98 від 28.03.2007
49	Документ, у якому чітко розподілилися б функції виконавчих комітетів	не визначено	корпоративне управління	Методичні рекомендації щодо вдосконалення корпоративного управління в банках України (Постанова НБУ від 28 березня 2007 р. № 98)
50	Система оцінки роботи виконавчих комітетів	не визначено	корпоративне управління	Методичні рекомендації щодо вдосконалення корпоративного управління в банках України (Постанова НБУ від 28 березня 2007 р. № 98)
51	Політика управління комплаєнс-ризиком	не визначено	корпоративне управління	Методичні рекомендації щодо вдосконалення корпоративного управління в банках України (Постанова НБУ від 28 березня 2007 р. № 98)
52	Інформаційна політика банку	не визначено	корпоративне управління	Методичні рекомендації щодо вдосконалення корпоративного управління в банках України (Постанова НБУ від 28 березня 2007 р. № 98)
53	Політика (внутрішнє положення) з питань призначень	не визначено	корпоративне управління	Закон України «Про акціонерні товариства»
54	Правила (кодексу) етичної поведінки посадових осіб	Спостережна рада	корпоративне управління	Закон України «Про акціонерні товариства»
55	Плани наступництва	не визначено	корпоративне управління	Закон України «Про акціонерні товариства»
56	Політика (внутрішнє положення) з питань винагороди	Комітет наглядової ради з винагород	корпоративне управління	Закон України «Про акціонерні товариства»
57	Положення про загальні збори	не визначено	корпоративне управління	Закон України «Про акціонерні товариства»

Продовження таблиці 1

1	2	3	4	5
58	Положення про наглядову раду	не визначено	корпоративне управління	Закон України «Про акціонерні товариства»
59	Положення про виконавчий орган	не визначено	корпоративне управління	Закон України «Про акціонерні товариства»
60	Положення про ревізійну комісію	не визначено	корпоративне управління	Закон «Про акціонерні товариства»
61	Статут товариства	Загальні збори	корпоративне управління	Закон України «Про акціонерні товариства»
62	Принципи (кодекс) корпоративного управління товариства	не визначено	корпоративне управління	Закон України «Про акціонерні товариства»
63	Положення про філії та представництва	не визначено	корпоративне управління	Закон України «Про акціонерні товариства»
64	Кредитна політика	Спостережна рада	кредити	Закон України «Про банки і банківську діяльність»
65	Правила (процедури) здійснення операцій певного типу	керівництво банку	операційна діяльність	Положення про організацію операційної діяльності, Постанова Національного банку України № 254 від 18.06.2003
66	Положення про організацію операційної діяльності	не визначено	операційна діяльність	Положення про організацію операційної діяльності, Постанова Національного банку України № 254 від 18.06.2003
67	Правила внутрішнього розпорядку банку	не визначено	операційна діяльність	Положення про організацію операційної діяльності, Постанова Національного банку України № 254 від 18.06.2003
68	Правила, що стосуються конфлікту інтересів	не визначено	операційна діяльність	Положення про організацію операційної діяльності, Постанова Національного банку України № 254 від 18.06.2003
69	Внутрішні документи (положення, інструкції, правила), що визначають порядок проведення операцій із запасами готівки на зберіганні, порядок їх зберігання у сховищах і відображення в бухгалтерському обліку (стосується лише уповноважених банків, щодо яких правління національного банку прийняло рішення про надання повноважень на зберігання запасів готівки національного банку)	не визначено	операційна діяльність	Положення про передавання запасів готівки на зберігання до уповноважених банків (Постанова НБУ від 7 грудня 2016 р. № 408)
70	Внутрішнє положення про організацію охорони та технічний стан приміщень банку	не визначено	охорона та технічний захист	Правила з організації захисту приміщень банків в Україні, затверджені Постановою Правління Національного банку України від 10 лютого 2016 р. № 63
71	Внутрішнє положення про організацію охорони та технічного стану пункту дистанційного обслуговування	не визначено	охорона та технічний захист	Правила з організації захисту приміщень банків в Україні, затверджені Постановою Правління Національного банку України від 10 лютого 2016 р. № 63
72	Внутрішньобанківські правила про емісію електронних платіжних засобів та/або еквайринг	орган управління банку, уповноважений на це згідно зі статутом	платіжні картки	Про здійснення операцій з використанням електронних платіжних засобів (Постанова НБУ від 05 листопада 2014 р. № 705)
73	Правила платіжної системи (власної)	не визначено	платіжні системи	Положення про порядок реєстрації платіжних систем, учасників платіжних систем та операторів послуг платіжної інфраструктури (Постанова від 04 лютого 2014 р. № 43)

Продовження таблиці 1

1	2	3	4	5
74	Правила здійснення банком переказу коштів	не визначено	платіжні системи	Інструкції про міжбанківський переказ коштів в Україні в національній валюті (Постанова НБУ від 16 серпня 2006 р. № 320)
75	Внутрішні нормативні документи, що визначають організацію виконання міжбанківського переказу через СЕП в особливий період	не визначено	платіжні системи	Положення про міжбанківський переказ коштів в Україні в національній валюті в особливий період (Постанова НБУ від 23 грудня 2003 р. № 576)
76	Порядок резервування та відновлення діяльності автоматизованих систем, що використовуються банком (філіями банку - безпосередніми учасниками СЕП) для забезпечення міжбанківського переказу через СЕП	не визначено	платіжні системи	Положення про міжбанківський переказ коштів в Україні в національній валюті в особливий період (Постанова НБУ від 23 грудня 2003 р. № 576)
77	Правила і порядок зменшення правового ризику, що виникає, якщо платіжна система або її учасники є суб'єктом права різних юрисдикцій	не визначено	платіжні системи	Положення про нагляд (оверсайт) платіжних систем та систем розрахунків в Україні (28 листопада 2014 р. № 755)
78	План заходів із забезпечення безперервності діяльності платіжної системи	керівний орган	платіжні системи	Положення про нагляд (оверсайт) платіжних систем та систем розрахунків в Україні (28 листопада 2014 р. № 755)
79	Порядок здійснення операцій із порядку здійснення операцій із пов'язаними з банком особами	Спостережна рада	пов'язані з банком особи	ЗУ «Про банки і банківську діяльність»
80	Положення, що регламентують діяльність структурних підрозділів банку	Спостережна рада	положення про структурні підрозділи	ЗУ «Про банки і банківську діяльність»
81	Положення про порядок роботи з боржниками, у яких виникли / можуть виникнути фінансові труднощі.	уповноважений орган	проблемна заборгованість	Методичні рекомендації щодо роботи банків з боржниками – фізичними особами, у яких виникли / можуть виникнути фінансові труднощі, схвалено Постановою Правління Національного банку України 21 липня 2015 р. № 467
82	Політика щодо взаємодії з боржниками з урахуванням принципів і правил проведення реструктуризації заборгованості	уповноважений орган	проблемна заборгованість	Методичні рекомендації щодо роботи банків з боржниками – фізичними особами, у яких виникли / можуть виникнути фінансові труднощі, схвалено Постановою Правління Національного банку України 21 липня 2015 р. № 467
83	Внутрішньобанківське положення про комісію (комітет) щодо розгляду скарг боржників з питань реструктуризації та визначення боржника як боржника, який не співпрацює з банком, яке б містило порядок створення, організацію роботи комісії, її підпорядкованість	уповноважений орган	проблемна заборгованість	Методичні рекомендації щодо роботи банків з боржниками – фізичними особами, у яких виникли / можуть виникнути фінансові труднощі, схвалено Постановою Правління Національного банку України 21 липня 2015 р. № 467
84	Положення про раду банку	не визначено	реєстрації та ліцензування, відкриття відокремлених підрозділів	Положення про порядок реєстрації та ліцензування банків, відкриття відокремлених підрозділів, затверджене Постановою Правління Національного банку України від 08.09.2011 № 306
85	Положення про правління банку	не визначено	реєстрації та ліцензування, відкриття відокремлених підрозділів	Положення про порядок реєстрації та ліцензування банків, відкриття відокремлених підрозділів, затверджене Постановою Правління Національного банку України від 08.09.2011 № 306

Продовження таблиці 1

1	2	3	4	5
86	Положення про політику управління активами і пасивами	не визначено	реєстрації та ліцензування, відкриття відокремлених підрозділів	Положення про порядок реєстрації та ліцензування банків, відкриття відокремлених підрозділів, затверджене Постановою Правління Національного банку України від 08.09.2011 № 306
87	Положення про кредитну політику банку	не визначено	реєстрації та ліцензування, відкриття відокремлених підрозділів	Положення про порядок реєстрації та ліцензування банків, відкриття відокремлених підрозділів, затверджене Постановою Правління Національного банку України від 08.09.2011 № 306
88	Положення про інвестиційну політику банку	не визначено	реєстрації та ліцензування, відкриття відокремлених підрозділів	Положення про порядок реєстрації та ліцензування банків, відкриття відокремлених підрозділів, затверджене Постановою Правління Національного банку України від 08.09.2011 № 306
89	Положення що регулюють здійснення банком діяльності, надання банківських та інших фінансових послуг	не визначено	реєстрації та ліцензування, відкриття відокремлених підрозділів	Положення про порядок реєстрації та ліцензування банків, відкриття відокремлених підрозділів, затверджене Постановою Правління Національного банку України від 08.09.2011 № 306
90	Внутрішні положення з питань запобігання легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, або фінансуванню тероризму	не визначено	реєстрації та ліцензування, відкриття відокремлених підрозділів	Положення про порядок реєстрації та ліцензування банків, відкриття відокремлених підрозділів, затверджене Постановою Правління Національного банку України від 08.09.2011 № 306
91	Положення про кредитний комітет	не визначено	реєстрації та ліцензування, відкриття відокремлених підрозділів	Положення про порядок реєстрації та ліцензування банків, відкриття відокремлених підрозділів, затверджене Постановою Правління Національного банку України від 08.09.2011 № 306
92	Положення про комітет з питань управління активами та пасивами	не визначено	реєстрації та ліцензування, відкриття відокремлених підрозділів	Положення про порядок реєстрації та ліцензування банків, відкриття відокремлених підрозділів, затверджене Постановою Правління Національного банку України від 08.09.2011 № 306
93	Положення про підрозділ аналізу та управління ризиками	не визначено	реєстрації та ліцензування, відкриття відокремлених підрозділів	Положення про порядок реєстрації та ліцензування банків, відкриття відокремлених підрозділів, затверджене Постановою Правління Національного банку України від 08.09.2011 № 306
94	Положення про підрозділ внутрішнього аудиту	не визначено	реєстрації та ліцензування, відкриття відокремлених підрозділів	Положення про порядок реєстрації та ліцензування банків, відкриття відокремлених підрозділів, затверджене Постановою Правління Національного банку України від 08.09.2011 № 306
95	Положення про підрозділ з управління ризиками	не визначено	реєстрації та ліцензування, відкриття відокремлених підрозділів	Положення про порядок реєстрації та ліцензування банків, відкриття відокремлених підрозділів, затверджене Постановою Правління Національного банку України від 08.09.2011 № 306
96	Положення про інші комітети банку (у разі створення інших комітетів)	не визначено	реєстрації та ліцензування, відкриття відокремлених підрозділів	Положення про порядок реєстрації та ліцензування банків, відкриття відокремлених підрозділів, затверджене Постановою Правління Національного банку України від 08.09.2011 № 306

Продовження таблиці 1

1	2	3	4	5
97	Внутрішні положення, що регулюють здійснення банком нового виду діяльності або нового виду фінансових послуг (в разі впровадження нової діяльності)	не визначено	реєстрації та ліцензування, відкриття відокремлених підрозділів	Положення про порядок реєстрації та ліцензування банків, відкриття відокремлених підрозділів, затверджене Постановою Правління Національного банку України від 08.09.2011 № 306
98	Внутрішньобанківські положення про відокремлені підрозділи	не визначено	реєстрації та ліцензування, відкриття відокремлених підрозділів	Положення про порядок реєстрації та ліцензування банків, відкриття відокремлених підрозділів, затверджене Постановою Правління Національного банку України від 08.09.2011 № 306
99	Внутрішні положення та процедури, що забезпечують діяльність філії/відділення, систему контролю за нею та управління ризиками, пов'язаними з діяльністю філії/відділення (у тому числі ті, що регулюють питання здійснення операцій, які виконуватимуться філією/відділенням, їх обліку, операційної діяльності банку, пов'язаної з діяльністю його філії/відділення, контролю за діяльністю філії/відділення)	не визначено	реєстрації та ліцензування, відкриття відокремлених підрозділів	Положення про порядок реєстрації та ліцензування банків, відкриття відокремлених підрозділів, затверджене Постановою Правління Національного банку України від 08.09.2011 № 306
100	План забезпечення безперервної діяльності та дій у разі виникнення надзвичайних ситуацій	керівництво банку	режим роботи банку	Положення про забезпечення безперервного функціонування інформаційних систем Національного банку України та банків України, Постанова Правління Національного банку України від 17 червня 2004 р. № 265
101	Плани дій, створення комісій (робочих груп), визначення порядку внутрішніх банківських процедур здійснення операцій в умовах надзвичайного режиму роботи, а також щодо відновлення діяльності.	не визначено	режим роботи банку	Інструкція щодо організації роботи банківської системи в надзвичайному режимі, Постанова Правління Національного банку України 22 липня 2014 р. № 435
102	Стратегії розвитку банку	Спостережна рада	стратегія розвитку	ЗУ «Про банки і банківську діяльність»
103	Політики інформаційної безпеки	не визначено	система управління інформаційною безпекою	Положення про організацію заходів із забезпечення інформаційної безпеки в банківській системі України (Постанова НБУ від 28 вересня 2017 р. № 95)
104	Положення щодо застосовності	не визначено	система управління інформаційною безпекою	Положення про організацію заходів із забезпечення інформаційної безпеки в банківській системі України (Постанова НБУ від 28 вересня 2017 р. № 95)
105	Стратегії розвитку інформаційної безпеки банку	не визначено	система управління інформаційною безпекою	Положення про організацію заходів із забезпечення інформаційної безпеки в банківській системі України (Постанова НБУ від 28 вересня 2017 р. № 95)
106	Внутрішні документи, які встановлюють вимоги щодо безпеки інформації під час використання змінних носіїв інформації	не визначено	система управління інформаційною безпекою	Положення про організацію заходів із забезпечення інформаційної безпеки в банківській системі України (Постанова НБУ від 28 вересня 2017 р. № 95)
107	Внутрішні документи, які встановлюють вимоги щодо використання, надання, скасування та контролю доступу до інформаційних систем банку	не визначено	система управління інформаційною безпекою	Положення про організацію заходів із забезпечення інформаційної безпеки в банківській системі України (Постанова НБУ від 28 вересня 2017 р. № 95)

Продовження таблиці 1

1	2	3	4	5
108	Документи, що описують процес управління ключовими	не визначено	система управління інформаційною безпекою	Положення про організацію заходів із забезпечення інформаційної безпеки в банківській системі України (Постанова НБУ від 28 вересня 2017 р. № 95)
109	Внутрішні документи, які містять опис процесу управління оновленнями (описи дій щодо отримання, тестування, розповсюдження та застосування оновлень операційних систем, прикладного програмного забезпечення та драйверів)	не визначено	система управління інформаційною безпекою	Положення про організацію заходів із забезпечення інформаційної безпеки в банківській системі України (Постанова НБУ від 28 вересня 2017 р. № 95)
110	Внутрішні документи, які встановлюють вимоги щодо безпеки інформації, технічного обслуговування, експлуатації факсимільних апаратів, багатифункціональних пристроїв, телефонів та/або телефонних систем	не визначено	система управління інформаційною безпекою	Положення про організацію заходів із забезпечення інформаційної безпеки в банківській системі України (Постанова НБУ від 28 вересня 2017 р. № 95)
111	Документ щодо використання електронної пошти	не визначено	система управління інформаційною безпекою	Положення про організацію заходів із забезпечення інформаційної безпеки в банківській системі України (Постанова НБУ від 28 вересня 2017 р. № 95)
112	Документи, стосовно управління інцидентами безпеки інформації	не визначено	система управління інформаційною безпекою	Положення про організацію заходів із забезпечення інформаційної безпеки в банківській системі України (Постанова НБУ від 28 вересня 2017 р. № 95)
113	Плану відновлення діяльності банку	Спостережна рада	система управління інформаційною безпекою	Закон України «Про банки і банківську діяльність»
114	План оброблення ризиків із наданням інформації стосовно додаткових заходів безпеки, їх цілей та ризиків, особливо по відношенню до зменшення ризиків.	не визначено	система управління інформаційною безпекою	Методичні рекомендації щодо впровадження системи управління інформаційною безпекою та методики оцінки ризиків відповідно до стандартів Національного банку України від 01.03.2011
115	Положення щодо застосовності	не визначено	система управління інформаційною безпекою	Методичні рекомендації щодо впровадження системи управління інформаційною безпекою та методики оцінки ризиків відповідно до стандартів Національного банку України від 01.03.2011
116	Положення про спеціальний керівний орган з питань інформаційної безпеки	не визначено	система управління інформаційною безпекою	Методичні рекомендації щодо впровадження системи управління інформаційною безпекою та методики оцінки ризиків відповідно до стандартів Національного банку України від 01.03.2011
117	Положення про службу захисту інформації (під-розділ інформаційної безпеки)	не визначено	система управління інформаційною безпекою	Методичні рекомендації щодо впровадження системи управління інформаційною безпекою та методики оцінки ризиків відповідно до стандартів Національного банку України від 01.03.2011
118	Положення про службу безпеки (охорона, пропускний та внутрішньообанківський режим тощо)	не визначено	система управління інформаційною безпекою	Методичні рекомендації щодо впровадження системи управління інформаційною безпекою та методики оцінки ризиків відповідно до стандартів Національного банку України від 01.03.2011

Продовження таблиці 1

1	2	3	4	5
119	Політика визначення критичних бізнес-процесів / банківських продуктів;	не визначено	система управління інформаційною безпекою	Методичні рекомендації щодо впровадження системи управління інформаційною безпекою та методики оцінки ризиків відповідно до стандартів Національного банку України від 01.03.2011
120	Політика надання доступу до інформації	не визначено	система управління інформаційною безпекою	Методичні рекомендації щодо впровадження системи управління інформаційною безпекою та методики оцінки ризиків відповідно до стандартів Національного банку України від 01.03.2011
121	Політика контролю доступу	не визначено	система управління інформаційною безпекою	Методичні рекомендації щодо впровадження системи управління інформаційною безпекою та методики оцінки ризиків відповідно до стандартів Національного банку України від 01.03.2011
122	Політика паролівного захисту	не визначено	система управління інформаційною безпекою	Методичні рекомендації щодо впровадження системи управління інформаційною безпекою та методики оцінки ризиків відповідно до стандартів Національного банку України від 01.03.2011
123	Політика антивірусного захисту	не визначено	система управління інформаційною безпекою	Методичні рекомендації щодо впровадження системи управління інформаційною безпекою та методики оцінки ризиків відповідно до стандартів Національного банку України від 01.03.2011
124	Політика захисту мережі банку	не визначено	система управління інформаційною безпекою	Методичні рекомендації щодо впровадження системи управління інформаційною безпекою та методики оцінки ризиків відповідно до стандартів Національного банку України від 01.03.2011
125	Політика віддаленого доступу до ресурсів мережі	не визначено	система управління інформаційною безпекою	Методичні рекомендації щодо впровадження системи управління інформаційною безпекою та методики оцінки ризиків відповідно до стандартів Національного банку України від 01.03.2011
126	Політика ідентифікації та автентифікації ресурсів СУБ	не визначено	система управління інформаційною безпекою	Методичні рекомендації щодо впровадження системи управління інформаційною безпекою та методики оцінки ризиків відповідно до стандартів Національного банку України від 01.03.2011
127	Політика криптографічного захисту інформації	не визначено	система управління інформаційною безпекою	Методичні рекомендації щодо впровадження системи управління інформаційною безпекою та методики оцінки ризиків відповідно до стандартів Національного банку України від 01.03.2011
128	Політика «чистого екрана та чистого стола»	не визначено	система управління інформаційною безпекою	Методичні рекомендації щодо впровадження системи управління інформаційною безпекою та методики оцінки ризиків відповідно до стандартів Національного банку України від 01.03.2011
129	Інші політики (положення) відповідно до технології організації операційної роботи банку	не визначено	система управління інформаційною безпекою	Методичні рекомендації щодо впровадження системи управління інформаційною безпекою та методики оцінки ризиків відповідно до стандартів Національного банку України від 01.03.2011

Продовження таблиці 1

1	2	3	4	5
130	Документ щодо організації інформаційної безпеки: – зобов'язання працівників банку щодо збереження інформації з обмеженим доступом; – опис процедури управління санкціонуванням використання нових засобів оброблення інформації; – опис вимог щодо угод з третіми сторонами щодо доступу, оброблення, передавання або управління інформацією організації або засобами оброблення інформації, або щодо додавання продуктів чи послуг до засобів оброблення інформації	не визначено	система управління інформаційною безпекою	Методичні рекомендації щодо впровадження системи управління інформаційною безпекою та методики оцінки ризиків відповідно до стандартів Національного банку України від 01.03.2011
131	Документ щодо управління ресурсами СУІБ: – реєстр ресурсів СУІБ; – опис процедури поводження із інформацією з обмеженим доступом	не визначено	система управління інформаційною безпекою	Методичні рекомендації щодо впровадження системи управління інформаційною безпекою та методики оцінки ризиків відповідно до стандартів Національного банку України від 01.03.2011
132	Документ щодо безпеки людських ресурсів: – процедура управління персоналом; – критерії прийому персоналу; – опис процедури перевірки кандидатів на прийом на роботу (за наявності); – опис процедури навчання прийнятих на роботу працівників вимогам щодо інформаційної безпеки; – опис процедури підготовки посадових інструкцій; – опис дисциплінарного процесу щодо персоналу, який здійснив порушення безпеки; – опис процедури звільнення персоналу з точки зору припинення відповідальності, скасування прав доступу та повернення ресурсів СУІБ; – програма навчання персоналу	не визначено	система управління інформаційною безпекою	Методичні рекомендації щодо впровадження системи управління інформаційною безпекою та методики оцінки ризиків відповідно до стандартів Національного банку України від 01.03.2011
133	Документ щодо фізичної безпеки та безпеки інфраструктури: – опис процедури фізичної безпеки банку, схема периметру фізичної безпеки; – опис процедури та правил пропускного режиму; – опис процедури захисту від зовнішніх та інфраструктурних загроз; – опис процедури захисту обладнання від аварій засобів життєзабезпечення (електроживлення, заземлення, тепловідведення, тощо); – опис процедури обслуговування обладнання; – опис процедури санкціонування переміщення майна за межі банку	не визначено	система управління інформаційною безпекою	Методичні рекомендації щодо впровадження системи управління інформаційною безпекою та методики оцінки ризиків відповідно до стандартів Національного банку України від 01.03.2011

Продовження таблиці 1

1	2	3	4	5
134	Документ щодо управління комунікаціями та функціонуванням: – опис процедур управління змінами у засобах оброблення інформації та телекомунікаційних мережах; – опис процедур розроблення, тестування, впровадження та експлуатації програмно-технічних комплексів/ресурсів СУБД; – опис процедур моніторингу, перегляду та внесення змін у послугах третіх сторін; – опис процедур захисту від зловмисного та мобільного коду; – опис процедур резервного копіювання інформації; – опис процедур забезпечення безпеки мережі; – опис процедур поводження зі змінними носіями; – опис процедур забезпечення безпеки інформації і програмного забезпечення, якими обмінюються в організації та з третіми сторонами; – опис процедур виявлення несанкціонованої діяльності з оброблення інформації; – опис процедури синхронізації часу	не визначено	система управління інформаційною безпекою	Методичні рекомендації щодо впровадження системи управління інформаційною безпекою та методики оцінки ризиків відповідно до стандартів Національного банку України від 01.03.2011
135	Документ щодо контролю доступу: – опис процедури управління доступом користувачів (реєстрація, надання повноважень, перегляд та скасування доступу); – опис процедури управління паролем користувача; – опис процедури контролю доступу до мережі та автентифікації користувача; – опис процедури захисту підключень до мережі (в тому числі зовнішніх та віддалених підключень); – опис заходів безпеки щодо маршрутизації в мережі; – опис заходів контролю доступу до операційної системи; – опис заходів контролю доступу до програмно-технічних комплексів; – опис процедури дистанційної роботи	не визначено	система управління інформаційною безпекою	Методичні рекомендації щодо впровадження системи управління інформаційною безпекою та методики оцінки ризиків відповідно до стандартів Національного банку України від 01.03.2011
136	Документ щодо управління інцидентами інформаційної безпеки: – опис процедури управління інцидентами інформаційної безпеки (звітування, аналіз, вжиття коригувальних дій)	не визначено	система управління інформаційною безпекою	Методичні рекомендації щодо впровадження системи управління інформаційною безпекою та методики оцінки ризиків відповідно до стандартів Національного банку України від 01.03.2011

Продовження таблиці 1

1	2	3	4	5
137	Документ щодо управління безперервністю бізнесу: опис дій в разі виникнення нестандартних ситуацій; опис процедури тестування, підтримування та коригування планів безперервності бізнесу	не визначено	система управління інформаційною безпекою	Методичні рекомендації щодо впровадження системи управління інформаційною безпекою та методики оцінки ризиків відповідно до стандартів Національного банку України від 01.03.2011
138	документ щодо відповідності: опис процедури моніторингу законодавства та нормативних документів з питань інформаційної безпеки; опис процедури внесення змін до документів; опис процедури захисту організаційних записів від втрати, знищення та фальсифікації; опис процедури перевірки програмно-технічних комплексів на відповідність впровадженням заходів безпеки	не визначено	система управління інформаційною безпекою	Методичні рекомендації щодо впровадження системи управління інформаційною безпекою та методики оцінки ризиків відповідно до стандартів Національного банку України від 01.03.2011
139	Організаційна структура системи управління ризиками	Спостережна рада	управління ризиками	Положення про організацію системи управління ризиками в банках України та банківських групах (Постанова НБУ від 11 червня 2018 р. № 64
140	Декларація схильності до ризиків	Спостережна рада	управління ризиками	Положення про організацію системи управління ризиками в банках України та банківських групах (Постанова НБУ від 11 червня 2018 р. № 64
141	Стратегія управління ризиками	Спостережна рада	управління ризиками	Положення про організацію системи управління ризиками в банках України та банківських групах (Постанова НБУ від 11 червня 2018 р. № 64
142	Політика запровадження нових продуктів та значних змін у діяльності банку	Спостережна рада	управління ризиками	Положення про організацію системи управління ризиками в банках України та банківських групах (Постанова НБУ від 11 червня 2018 р. № 64
143	Процедура ескалації порушень лімітів ризиків	Спостережна рада	управління ризиками	Положення про організацію системи управління ризиками в банках України та банківських групах (Постанова НБУ від 11 червня 2018 р. № 64
144	порядок, форми, наповнення та періодичність надання звітів суб'єктам системи управління ризиками	Спостережна рада	управління ризиками	Положення про організацію системи управління ризиками в банках України та банківських групах (Постанова НБУ від 11 червня 2018 р. № 64
145	Методика виявлення суттєвих ризиків	Спостережна рада	управління ризиками	Положення про організацію системи управління ризиками в банках України та банківських групах (Постанова НБУ від 11 червня 2018 р. № 64
146	Стратегія НПА та оперативний план	Спостережна рада	управління ризиками	Положення про організацію системи управління ризиками в банках України та банківських групах (Постанова НБУ від 11 червня 2018 р. № 64
147	План відновлення діяльності (recovery plan)	Спостережна рада	управління ризиками	Положення про організацію системи управління ризиками в банках України та банківських групах (Постанова НБУ від 11 червня 2018 р. № 64

Продовження таблиці 1

1	2	3	4	5
148	План забезпечення безперервної діяльності (BCP - business continuity plan)	Спостережна рада	управління ризиками	Положення про організацію системи управління ризиками в банках України та банківських групах (Постанова НБУ від 11 червня 2018 р. № 64)
149	План фінансування в кризових ситуаціях (CFR-contingency funding plan)	Спостережна рада	управління ризиками	Положення про організацію системи управління ризиками в банках України та банківських групах (Постанова НБУ від 11 червня 2018 р. № 64)
150	Програма фінансування	Спостережна рада	управління ризиками	Положення про організацію системи управління ризиками в банках України та банківських групах (Постанова НБУ від 11 червня 2018 р. № 64)
151	Порядок здійснення операцій із пов'язаними з банком особами	Спостережна рада	управління ризиками	Положення про організацію системи управління ризиками в банках України та банківських групах (Постанова НБУ від 11 червня 2018 р. № 64)
152	Кодекс поведінки (етики)	Спостережна рада	управління ризиками	Положення про організацію системи управління ризиками в банках України та банківських групах (Постанова НБУ від 11 червня 2018 р. № 64)
153	Політика запобігання конфліктам інтересів, включаючи процедуру забезпечення дотримання норм щодо упровадження такої політики	Спостережна рада	управління ризиками	Положення про організацію системи управління ризиками в банках України та банківських групах (Постанова НБУ від 11 червня 2018 р. № 64)
154	Механізм конфіденційного повідомлення про неприйнятну поведінку в банку / порушення в діяльності банку (whistleblowing policy mechanism)	Спостережна рада	управління ризиками	Положення про організацію системи управління ризиками в банках України та банківських групах (Постанова НБУ від 11 червня 2018 р. № 64)
155	Внутрішньобанківська процедура щодо передавання аудиторсеру функції щодо перевірок наявності та стану майна (при наявності такої практики такого передавання функцій банку)	не визначено	управління ризиками	Положення про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями, затверджене Постановою Правління Національного банку України від 30 червня 2016 р. № 351
156	Внутрішньобанківські положення щодо визначення кожного з компонентів оцінки кредитного ризику	не визначено	управління ризиками	Положення про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями, затверджене Постановою Правління Національного банку України від 30 червня 2016 р. № 351
157	Внутрішньобанківські положення щодо оцінки активу та розрахунку розміру кредитного ризику за таким активом за кожним видом фінансових активів, групою фінансових активів, дебіторською заборгованістю за господарською діяльністю банку та наданими фінансовими зобов'язаннями (з установленням оптимальних, економічно обґрунтованих значень показників оцінки фінансового стану боржників/контрагентів, що забезпечують своєчасну та адекватну оцінку розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями)	не визначено	управління ризиками	Положення про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями, затверджене Постановою Правління Національного банку України від 30 червня 2016 р. № 351

Продовження таблиці 1

1	2	3	4	5
158	Внутрішньобанківська процедура страхування предмета застави	не визначено	управління ризиками	Положення про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями, затверджене Постановою Правління Національного банку України від 30 червня 2016 р. № 351
159	Внутрішньобанківські положення щодо визначення розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями, які мають передбачати.	не визначено	управління ризиками	Положення про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями, затверджене Постановою Правління Національного банку України від 30 червня 2016 р. № 351
160	Порядок проведення активних банківських операцій, у тому числі порядок прийняття рішення та проведення реструктуризації кредитів	не визначено	управління ризиками	Положення про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями, затверджене Постановою Правління Національного банку України від 30 червня 2016 р. № 351
161	Порядок включення/виключення фінансових активів до/з групи фінансових активів	не визначено	управління ризиками	Положення про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями, затверджене Постановою Правління Національного банку України від 30 червня 2016 р. № 351
162	порядок накопичення, документування та систематичного оновлення інформації про своєчасність сплати боргу боржником/контрагентом	не визначено	управління ризиками	Положення про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями, затверджене Постановою Правління Національного банку України від 30 червня 2016 р. № 351
163	Методики оцінки фінансового стану та визначення класу (у тому числі опис переліку основних джерел інформації та даних, що використовуються) боржника/контрагента, в тому числі який є учасником групи юридичних осіб під спільним контролем / групи пов'язаних контрагентів, для: – юридичних осіб; – фізичних осіб (у тому числі суб'єктів господарювання); – банків (у тому числі нерезидентів); – бюджетних установ; – боржників – емітентів цінних паперів	не визначено	управління ризиками	Положення про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями, затверджене Постановою Правління Національного банку України від 30 червня 2016 р. № 351
164	Порядки формування, статистичного підтвердження та документування власного досвіду банку щодо: – коефіцієнтів PD та LGD за групами фінансових активів; – дефолтів боржників/контрагентів та втрат за активами; – ризиків, на які наражається боржник/контрагент унаслідок участі в групі юридичних осіб під спільним контролем/групи пов'язаних контрагентів	не визначено	управління ризиками	Положення про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями, затверджене Постановою Правління Національного банку України від 30 червня 2016 р. № 351

Продовження таблиці 1

1	2	3	4	5
165	Методика визначення значень коефіцієнтів PD та LGD в межах встановлених діапазонів значень згідно з вимогами цього положення	не визначено	управління ризиками	Положення про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями, затверджене Постановою Правління Національного банку України від 30 червня 2016 р. № 351
166	порядок визнання/припинення визнання банком дефолту боржника/контрагента	не визначено	управління ризиками	Положення про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями, затверджене Постановою Правління Національного банку України від 30 червня 2016 р. № 351
167	Окремі порядки розрахунку розміру кредитного ризику за: – активом/наданим фінансовим зобов'язанням за видами активів/наданих фінансових зобов'язань (на індивідуальній та груповій основі); – цінним папером, що містить, у тому числі докладні перелік та опис критеріїв, що враховуються банком під час оцінки кредитного ризику за цінними паперами; – наявного додаткового забезпечення та/або рейтингових оцінок; – дебіторською заборгованістю	не визначено	управління ризиками	Положення про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями, затверджене Постановою Правління Національного банку України від 30 червня 2016 р. № 351
168	Порядки та процедури щодо роботи банку із заставами, зокрема: – порядок здійснення правового аналізу документів під час укладення договору застави за кредитом з метою юридичного обґрунтування своїх прав як заставодержателя; – процедура страхування предмета застави; – порядок визначення ринкової вартості предметів застави та здійснення її переоцінки (для оцінки, що здійснюється оцінювачем майна – працівником банку, який має кваліфікаційне свідоцтво оцінювача, визначаються процедури проведення ним оцінки (переоцінки, перегляду вартості), застосовувані методики оцінки, зміст і форма внутрішнього документа про оцінку майна); – процедури і методи перевірки наявності та якості предметів застави, оформлення результатів перевірки залежно від їх виду; – процедури реалізації забезпечення	не визначено	управління ризиками	Положення про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями, затверджене Постановою Правління Національного банку України від 30 червня 2016 р. № 351
169	Порядок здійснення контролю за правильністю розрахунку розміру кредитного ризику за активами/наданими фінансовими зобов'язаннями	не визначено	управління ризиками	Положення про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями, затверджене Постановою Правління Національного банку України від 30 червня 2016 р. № 351

Закінчення таблиці 1

1	2	3	4	5
170	Порядок формування та ведення кредитної документації	не визначено	управління ризиками	Положення про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями, затверджене Постановою Правління Національного банку України від 30 червня 2016 р. № 351
171	Стратегії та політики управління ризиками, процедури управління ними, а також переліку ризиків, їх граничних розмірів	Спостережна рада	управління ризиками	Закон України «Про банки і банківську діяльність»
172	Положення щодо визначення значень коефіцієнтів імовірності дефолту боржника/контрагента	уповноважений орган	управління ризиками	Порядок погодження внутрішніх положень банків щодо оцінки активів та розрахунку розміру кредитного ризику в частині підходів до визначення значень коефіцієнтів імовірності дефолту боржника/контрагента (Рішення Правління Національного банку України від 17 квітня 2018 р. № 225-рш)
173	Правила фінансового моніторингу банку	орган управління або керівник виконавчого органу банку	фінансовий моніторинг	Положення про здійснення банками фінансового моніторингу (Постанова НБУ від 26 червня 2015 р. № 417)
174	Програма ідентифікації, верифікації та вивчення клієнтів банку	орган управління або керівник виконавчого органу банку	фінансовий моніторинг	Положення про здійснення банками фінансового моніторингу (Постанова НБУ від 26 червня 2015 р. № 417)
175	Програма(и) здійснення фінансового моніторингу за напрямками діяльності банку в процесі обслуговування клієнтів [розрахункових, касових операцій, вкладних (депозитних) операцій, валютних операцій, операцій з цінними паперами, кредитних операцій тощо]	орган управління або керівник виконавчого органу банку	фінансовий моніторинг	Положення про здійснення банками фінансового моніторингу (Постанова НБУ від 26 червня 2015 р. № 417)
176	Програма здійснення фінансового моніторингу фінансових операцій з переказу коштів за допомогою платіжних(ої) систем(и) (у тому числі з використанням електронних платіжних засобів та під час здійснення операцій з електронними грошима з використанням платіжної системи, членом/учасником якої є банк, особливості здійснення операцій з електронними грошима)	орган управління або керівник виконавчого органу банку	фінансовий моніторинг	Положення про здійснення банками фінансового моніторингу (Постанова НБУ від 26 червня 2015 р. № 417)
177	Програма управління комплаєнс-ризиком фінансового моніторингу	орган управління або керівник виконавчого органу банку	фінансовий моніторинг	Положення про здійснення банками фінансового моніторингу (Постанова НБУ від 26 червня 2015 р. № 417)
178	Програма навчання та підвищення кваліфікації працівників банку	орган управління або керівник виконавчого органу банку	фінансовий моніторинг	Положення про здійснення банками фінансового моніторингу (Постанова НБУ від 26 червня 2015 р. № 417)
179	Інші внутрішні документи банку з питань фінансового моніторингу	орган управління або керівник виконавчого органу банку	фінансовий моніторинг	Положення про здійснення банками фінансового моніторингу (Постанова НБУ від 26 червня 2015 р. № 417)

Джерело: розроблено автором (станом на 01.07.2018)

ження про організацію бухгалтерського обліку, бухгалтерського контролю під час здійснення операційної діяльності в банках України, що затверджене Постановою Правління Національного банку України від 04 липня 2018 р. № 75 (набрало чинності вже після 01.07.2018, на яке було завершено дослідження, тому змін до табл. 1 не вносилося). Документ відмінив дію Положення про організацію операційної діяльності в банках України (затверджене Постановою Правління Національного банку України від 18 червня 2003 р. № 254) та Положення про організацію бухгалтерського обліку та звітності в банківських установах України (затверджене Постановою Правління Національного банку України від 30 грудня 1998 р. № 566), а вони містили 12 вимог до наявності внутрішньобанківських документів (і це не єдина «новація», що була запроваджена Національним банком із моменту проведення дослідження).

Після ознайомлення з обсягами та мінливістю наявних вимог стає очевидним, що більш-менш якісно їх можуть дотримуватися великі банки. Невеличкі банки, де методологічна робота ведеться на рівні її імітації, не мають жодних шансів «переварити» весь цей «інформаційний шквал», розібратися у ньому й оперативно імплементувати всі зміни у законодавчих та нормативно-правових вимогах до своєї внутрішньої методологічної бази. Економічного ж складника у цьому для банківської установи будь-якого масштабу взагалі немає.

Висновки з проведеного дослідження. Аналіз наявних вимог до створення внутрішньобанківського правового поля свідчить про об'ємність наявних вимог. За відсторонення від процесу й аналізу його з боку виникає чітка впевненість у тому, що вимоги до наявності внутрішньобанківських документів досить дивні. З одного боку, буцімто все вірно: процеси та операції повинні документуватися. Однак, з іншого, взагалі не очевидно, що банківські установи не можуть діяти на основі регулюючих документів напроям. Відсутня впевненість також у тому, що творче переписування регулюючих документів у десятках редакцій підвищує якість роботи банківських установ, що це якимось чином знижує ризики банківської діяльності або створює додаткові прибутки, що можуть бути (як на приклад) спрямовані на поліпшення системи контролю.

У ході дослідження фактично виявлено та досліджено один із наявних кризових чинників, який суттєво впливає на роботу банківських установ України. Стабільність наявних вимог, відсутність можливості подвійного їх трактування, зрозумілість та підконтрольність їх виконання – це частина сприятливого економічного середовища. Невизначеність у наявних вимогах, їх надмірність та непослідовність – додатковий кризовий чинник.

Як евентуальні шляхи поліпшення ситуації вбачається введення можливості використання бан-

ківськими установами нормативно-правових актів НБУ як документів прямої дії на їхню діяльність, без обов'язкового створення внутрішнього нормативного поля по всіх напрямках, що, до речі, існує в інших сферах економічної діяльності. Це знизить витрати банків на досить сумнівну з погляду її якості та дієвості діяльність зі створення та підтримання в актуальному стані внутрішнього нормативного поля, дасть змогу більш чітко тому ж регулятору керувати ринком банківських послуг і застосовувати заходи впливу. Крім того, саме нормативно-правове регулювання є сенс зробити більш стабільним. Велика кількість змін призводить до неузгодженості роботи банківських установ із законодавством та нормативно-правовими актами НБУ.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Барановський О.І. Антикризисні заходи урядів і центральних банків зарубіжних країн. Вісник НБУ. 2009. № 4. С. 8–19.
2. Дятлова Ю.В. Механізми глобального регулювання фінансової системи. Держава та регіони. 2017. № 5. С. 78–83.
3. Управління ризиками банків: монографія: у 2-х томах. Т. 1: Управління ризиками базових банківських операцій / А.О. Єпіфанов, Т.А. Васильєва, С.М. Козьменко та ін.; за ред. А.О. Єпіфанова і Т.А. Васильєвої. Суми: УАБС НБУ, 2012. 283 с.
4. Киш Л.М. Аспекти фінансової безпеки банку. Причорноморські економічні студії. 2018. Вип. 27. С. 98–103.
5. Манжос С.Б. Державне антикризове управління банківською діяльністю. Сталий розвиток економіки. 2014. № 2 (24). С. 211–218.
6. Світлична В.Ю., Овчелупова О.М. Банківський сектор: актуальні питання діяльності та пошук шляхів подолання кризи. Інфраструктура ринку. 2018. Вип. 17. С. 400–404.
7. Сукрушева Г.О. Теоретична сутність банківських ризиків. Інфраструктура ринку. 2018. Вип. 18. С. 354–357.
8. Колінець Л.Б. Наслідки глобальних кризових явищ для економіки України. Науковий вісник Ужгородського національного університету. 2018. Вип. 18. Ч. 2. С. 54–57.
9. Міщенко В., Шульга С. Інституційні засади державної підтримки банківського сектору в період кризи. Вісник НБУ. 2009. № 8. С. 12–21.
10. Науменкова С. Проблеми підтримки фінансового сектору в умовах світової кризи. Вісник НБУ. 2009. № 6. С. 12–18.
11. Плешакова Н.А. Світовий досвід антикризового регулювання в зарубіжних країнах. Ефективна економіка. 2015. № 9.
12. Опитування про системні ризики фінансового сектору. Щопіврічне опитування про системні ризики фінансового сектору. Травень 2018 р. URL: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=70786785>.
13. Бодрецький М.В. Якість методологічного забезпечення діяльності українських банків. Причорноморські економічні студії. 2018. Вип. 29. С. 76–79.

REFERENCES:

1. Baranovsky O. I. (2009) Antykryzovi zakhody uryadiv i tsentral'nykh bankiv zarubizhnykh krayin [Anti-crisis measures of the governments and central banks of foreign countries] Bulletin of the National Bank of Ukraine. № 4. pp. 8-19.
2. Dyatlova Yu.V. (2017) Mekhanizmy hlobal'noho rehulyuvannya finansovoyi systemy [Mechanisms of Global Regulation of the Financial System] State and Regions №. 5. pp. 78-83.
3. A.O. Yepifanov T.A. Vasylieva, S.M. Kozmenko ta in. (2012) Upravlinnia ryzykamy bankiv [Bank risk management] Sumy: DVNZ "UABS NBU" (in Ukrainian)
4. Kish L. M. (2018) Aspekty finansovoyi bezpeky banku [Aspects of financial security of the bank] Black Sea Economic Studies. Issue 27. pp. 98-103.
5. Manzhos S. B. (2014) Derzhavne antykryzove upravlinnya bankivs'koyu diyal'nistyu [State Crisis Management of Banking Activities] Sustainable Development of the Economy. № 2 (24). pp. 211-218.
6. Svitlychna V.Yu. Ovchelupova O.M. (2018) [Banking sector: current issues of activity and finding ways of overcoming the crisis]. Market Infrastructure vol. 17 pp. 400-404.
7. Sukrusheva A.O. (2018) Teoretychna sutnist' bankivs'kykh ryzykiv [The theoretical essence of bank risks]. Market Infrastructure vol. 18 pp. 354-357.
8. Kolinets L. B. (2018) Naslidky hlobal'nykh kryzovykh yavlyshch dlya ekonomiky Ukrainy [The effects of the global crisis on the economy of Ukraine] Scientific Bulletin of Uzhgorod National University. Issue 18, part 2. pp. 54-57.
9. Mishchenko V. (2009) Instytutsiyni zasady derzhavnoyi pidtrymky bankivs'koho sektoru v period kryzy [Institutional Principles of State Support to the Banking Sector During the Crisis] Bulletin of the National Bank of Ukraine. № 8. pp. 12-21.
10. Naumenkova S. (2009) Problemy pidtrymky finansovoho sektoru v umovakh svitovoyi kryzy [Problems of financial sector support in the conditions of the global crisis] Bulletin of the National Bank of Ukraine № 6. pp. 12-18.
11. Pleshakova N. A. (2015) Svitovyy dosvid antykryzovoho rehulyuvannya v zarubizhnykh krayinakh [The world experience of anti-crisis regulation in foreign countries] Effective economy. № 9.
12. Opytuvannya pro systemni ryzyky finansovoho sektora. [Survey of Systemic Risks of the Financial Sector]. May 2018. Available at: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=70786785>
13. Bodretskiy M. V. (2018) Yakist' metodolohichnoho zabezpechennya diyal'nosti ukraïns'kykh bankiv [Quality of Methodological Support of the Activities of Ukrainian Banks] Black Sea Economic Studies. Issue 27. pp. 98-103.

Bodretskiy M.V.

Candidate of Economic Sciences,
Doctoral Student
Taras Shevchenko National University
Kyiv, Ukraine

REGULATORY INFLUENCE OF THE NBU AS A CRISIS FACTOR

The article is aimed at bringing to the scientific community the results of the research of the quality of the regulatory influence of the National Bank of Ukraine. The influence of the regulator of the banking market is assessed as one that in itself is included in the list of available crisis factors for banking institutions, which significantly influences their work. In the field of regulation, there is a lack of constancy of existing requirements, the possibility of double treatment of requirements and selective influence, insufficient clarity of a number of requirements and insufficient control of their implementation. All this creates an unfavourable economic environment. The article provides a list of regulatory and legal documents that require the creation of internal documents by Ukrainian banking institutions. It is established that such requirements are about one hundred and forty in the regulatory field of Ukraine. All identified requirements are summarized in a single table. In addition to a large number of requirements, it has been established that there is a constant change in regulatory requirements. The process of regulating banking activity due to the requirement to create an internal normative field by each banking institution is defined as ineffective and requiring a lot of resources from market participants. The positive impact of such a regulation is ambiguous. A number of possible ways to improve the situation are proposed. It is proposed to introduce the possibility of using bank institutions legal acts of the NBU and legislative documents as direct-action documents (without the obligatory creation of an internal normative field in all directions). The research is interesting for scientists and can be used by practitioners as a reference material when performing the function of methodological support of banking operations. However, due to the volatility of regulatory requirements, the relevance of the study is very fast. In the conclusions, the author provided suggestions on reducing the cost of banks on a rather questionable in terms of its quality and efficient work on the animation of regulatory and legal documents. Taking into account the author's suggestions will allow increasing the quality of banking market management and applying measures of influence to violators. In addition, the logical conclusion is that regulatory regulation needs to be made more stable. A large number of changes lead to inconsistencies in the work of banking institutions with the legislation and regulatory acts of the National Bank of Ukraine.

ФІНАНСОВИЙ ІНСТРУМЕНТ ПІДТРИМКИ АГРАРІЇВ

FINANCIAL INSTRUMENT FOR SUPPORTING AGRARIANS

У статті аналізуються проблеми обігу аграрних розписок, що можуть стати для вітчизняного агробізнесу саме тим фінансовим інструментом, який сприятиме розвитку виробництва та збуту сільськогосподарської продукції, відкриє нові можливості для швидкого та ефективного залучення кредитних ресурсів в агропромислове виробництво. Визначено сутність та види аграрних розписок, виділено особливості, переваги та проблеми, з якими стикаються боржники та кредитори. Зроблено висновки, що за умови вирішення наявних проблем під час використання аграрних розписок вони можуть стати для вітчизняного агробізнесу дієвим фінансовим інструментом розвитку агропромислового виробництва завдяки швидкому залученню кредитних ресурсів на прийнятних для аграріїв умовах.

Ключові слова: фінансовий інструмент, аграрна розписка, товарна аграрна розписка, фінансова аграрна розписка, фінансування.

В статье анализируются проблемы обращения аграрных расписок, которые могут стать для отечественного агробизнеса именно тем финансовым инструментом, который будет способствовать развитию производства и сбыта сельскохозяйственной продукции, открывает новые возможности для быстрого и эффективного привлечения кредитных ресурсов в агропромышленное производство. Определены сущность и виды аграрных расписок, выделены особен-

ности, преимущества и проблемы, с которыми сталкиваются должники и кредиторы. Сделаны выводы, что решение существующих проблем при использовании аграрных расписок будет способствовать тому, что они могут стать для отечественного агробизнеса действенным финансовым инструментом развития агропромышленного производства благодаря быстрому привлечению кредитных ресурсов на приемлемых для аграриев условиях.

Ключевые слова: финансовый инструмент, аграрная расписка, товарная аграрная расписка, финансовая аграрная расписка, финансирование.

The article analyses problems of the circulation of agrarian receipts that can become a domestic agribusiness precisely as a financial instrument that will promote the development of production and marketing of agricultural products will open up new opportunities for the rapid and effective attraction of credit resources to agro-industrial production. The essence and types of agrarian receipts are determined; features, advantages, and problems faced by debtors and lenders are highlighted. It is concluded that if the existing problems are being solved by using agrarian receipts, they can become domestic agricultural business as an effective financial tool for the development of agro-industrial production due to the rapid attraction of credit resources on conditions acceptable to farmers.

Key words: financial instrument, agrarian questionnaire, agricultural agrarian questionnaire, financial agrarian questionnaire, financing.

УДК 657.422.1

Вдовенко І.С.

аспірант

Інститут аграрної економіки

Постановка проблеми. Аграрний сектор України за обсягами виробництва сільськогосподарської продукції й за експортом займає лідируючі позиції порівняно з іншими галузями економіки. Втім, незважаючи на високі показники діяльності, диверсифікацію джерел прибутків і торговельних ринків, а також кількарічну тенденцію до зростання світових цін на аграрну продукцію, сільськогосподарські товаровиробники з огляду на сезонність виробничого процесу і, як наслідок, неритмічність та розбалансованість грошових потоків у часі відчувають хронічний дефіцит власних оборотних коштів, що впливає на своєчасність розрахунків за борговими зобов'язаннями, рівень фінансової стійкості та платоспроможності. Враховуючи високу вартість кредитування класичними інструментами, непрозорий ринок фінансових послуг та надмірну бюрократизацію фінансово-кредитних відносин, одним із можливих варіантів подолання кризи неплатежів у сфері сільськогосподарського виробництва є введення в обіг аграрних розписок [1, с. 70].

Аграрні розписки можуть стати для вітчизняного агробізнесу саме тим фінансовим інструментом, який сприятиме розвитку виробництва

та збуту сільськогосподарської продукції, відкриє нові можливості для швидкого та ефективного залучення коштів в агропромислове виробництво.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання фінансового забезпечення агропромислового виробництва розглядають у своїх працях В.Є. Андрієвський, М.Я. Дем'яненко, О.Є. Гудзь, І.Г. Кириленко, П.Т. Саблук та ін.

Постановка завдання. Мета статті – дослідити сутність та необхідність аграрних розписок як особливого виду фінансових інструментів для потреб підприємств аграрного сектору України в забезпеченні фінансування їхньої діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аграрна розписка є порівняно новим фінансовим інструментом залучення кредитних ресурсів, необхідним передусім для потреб малих і середніх підприємств, яка на відміну від кредитних договорів, векселів, облігацій надає більше гарантій та повноважень кредиторам і дає змогу аграріям планувати свою діяльність в обсягах вирощеної сільськогосподарської продукції, яка виступає єдиною заставою за отримані в позику грошові кошти.

Введення такого механізму, як аграрні розписки, може суттєво збільшити обсяги інвестицій

в аграрний сектор України. Для середнього та малого товаровиробника цей інструмент дасть змогу легкого доступу до фінансів, потрібних для ведення бізнесу [2].

Прийнятий Верховною Радою Закон України «Про аграрні розписки» [3], що набув чинності з 2013 р., мав на меті створення нового інструменту кредитування сільськогосподарських товаровиробників, заставою для якого стане новий урожай.

Метою проекту «Аграрні розписки в Україні», який упроваджується IFC (членом Групи Світового банку) в партнерстві зі Швейцарською Конфедерацією, є поліпшення доступу до фінансових та матеріально-технічних ресурсів для малих і середніх сільськогосподарських товаровиробників. При цьому партнерами виступили органи державної влади (Міністерство аграрної політики та продовольства України, Міністерство юстиції України), приватний сектор (учасники аграрного ринку) та міжнародні організації.

Згідно із законодавством [3], аграрна розписка являє собою товаророзпорядчий документ, що фіксує безумовне зобов'язання боржника, яке забезпечується заставою, здійснити поставку сільськогосподарської продукції або сплатити грошові кошти на визначених у ньому умовах; боржником за нею є особа, яка видає аграрну розписку для оформлення свого зобов'язання здійснити поставку сільськогосподарської продукції або сплатити грошові кошти на визначених умовах, а кредитором – фізична чи юридична особа, яка надає грошові кошти, послуги, поставляє товари, виконує роботи як зустрічне зобов'язання за договором, за яким боржник за аграрною розпискою видає їй аграрну розписку, наділяючи правом вимагати від нього належного виконання зобов'язань, а також фізична чи юридична особа, яка отримала права кредитора за аграрною розпискою від іншого кредитора за аграрною розпискою у спосіб, не заборонений законом.

Існують товарні та фінансові аграрні розписки.

Згідно зі ст. 3 Закону України [3], товарна аграрна розписка – це аграрна розписка, що встановлює безумовне зобов'язання боржника за аграрною розпискою здійснити поставку узгодженої сільськогосподарської продукції, якості, кількості, місця та строку поставки якої визначені аграрною розпискою.

Відповідно до ст. 5 Закону України [3], фінансова аграрна розписка – це аграрна розписка, що встановлює безумовне зобов'язання боржника сплатити грошову суму, розмір якої визначається за погодженою боржником і кредитором формулою з урахуванням цін на сільськогосподарську продукцію у визначеній кількості та якості.

Розрахунок за товарною аграрною розпискою здійснюється виключно поставкою тієї кількості продукції, яка зазначена в аграрній розписці, а

за фінансовою – виключно у безготівковій формі в національній валюті, але може прив'язуватися до курсу гривні до іноземної валюти на дату виконання.

Заставою за аграрною розпискою виступає майбутній урожай певного виду сільськогосподарської продукції, вирощений на певній земельній ділянці, а не сама земельна ділянка. Розмір застави повинен бути не меншим за розмір зобов'язання за аграрною розпискою.

У разі недостатності зібраного врожаю для повного погашення за рахунок такої сільськогосподарської продукції зобов'язань боржника за аграрною розпискою предметом застави за аграрною розпискою стає майбутній урожай будь-якої іншої сільськогосподарської продукції, що вирощується або буде вирощуватися боржником за аграрною розпискою на земельній ділянці, на якій до цього вирощувалася сільськогосподарська продукція, майбутній урожай якої був предметом застави за аграрною розпискою, до повного виконання зобов'язань боржника за аграрною розпискою, якщо інше не встановлено за домовленістю сторін аграрної розписки.

Нині аграрні розписки можна використовувати у восьми областях України, оскільки зараз запроваджується пілотний проект із відпрацювання технології введення в обіг такого цінного паперу (Полтавська, Харківська, Черкаська, Вінницька, Тернопільська, Хмельницька, Миколаївська та Сумська), при цьому Вінницька та Полтавська області лідирують за кількістю виданих розписок.

Станом на вересень 2016 р. у Реєстрі зареєстровано 60 аграрних розписок (23 – товарних та 37 фінансових аграрних розписок). Середній розмір зобов'язань за однією аграрною розпискою становить близько 3 млн. грн. Укладені аграрні розписки, як зазначають керівники Проекту IFC «Аграрні розписки в Україні», дали змогу сільгоспвиробникам залучити понад 189 млн. грн., що суттєво поповнило їхні обігові кошти [4].

За оцінками експертів [5], застосування аграрних розписок значно спрощує доступ сільгоспідприємств до кредитних ресурсів та здешевлює їхню вартість, а нотаріальне посвідчення аграрної розписки та предмету застави забезпечує прозорість їх обігу й нівелює недобросовісне закладання боржником одного і того ж майбутнього врожаю декільком кредиторам.

За даними Департаменту агропромислового розвитку Вінницької обласної державної адміністрації [6], за перше півріччя 2016 р. сільськогосподарські підприємства Вінниччини уклали 24 аграрні розписки на суму 48,2 млн. грн., що становить 5,2% від загальної суми залучених кредитних ресурсів (рис. 3). При цьому частка кредитних ресурсів, отриманих від реалізації механізму аграрних розписок на сільськогосподарських під-

приємствах областей, що задіяні у пілотному проєкті «Аграрні розписки», у загальній структурі залучених кредитних ресурсів станом на серпень 2016 р. становила лише 3,0%.

Станом на 25.01.2018 спостерігається збільшення кількості аграрних розписок до 207, з них 81 – товарних, 126 – фінансових. Завдяки використанню аграрних розписок аграріями залучено понад 1,4 млрд. грн. Упродовж 2015–2017 рр. спостерігається зростання їх рівня використання з 11 (60 млн. грн.) до 110 (750 млн. грн.) відповідно. Впродовж 2015–2016 рр. традиційними культурами, майбутній урожай яких перебував у заставі за аграрними розписками, є: кукурудза – 100 розписок (260,000 т), соняшник – 42 розписки (11,000 т), пшениця – 38 розписок (26,000 т) та ін. Серед аграріїв, які видавали аграрні розписки, найбільша частка припадає на середні господарства (53%), малі господарства (36%), великі господарства (10%) і агрохолдинги (1%) [7].

Таким чином, дуже зацікавлені в такому фінансовому інструменті найбільш обмежені в доступі до кредитних ресурсів малі та середні підприємства аграрного сектору.

Аграрна розписка є гнучким інструментом для учасників аграрного ринку, що характеризується певними особливостями функціонування, разом із тим як кредитори, так і боржники в процесі впровадження та використання аграрних розписок стикаються з певними проблемами (табл. 1).

Таким чином, незважаючи на переваги аграрних розписок, застосування такого фінансового інструменту не набуло масового характеру через наявність проблем, що потребують негайного вирішення.

Постійні правові та організаційні реформи, відсутність виваженої, дієздатної стратегічної

державної аграрної політики в розрізі фінансової підтримки існуючих та особливо новостворених агроформувань вимагають пошуку нових підходів до їх функціонування. Середні та малі організації аграрних підприємств вимушені постійно боротися за виживання в конкуренції з великими підприємствами. І передбачувано, що шанси у них мізерні. Як результат – порушення балансу розвитку аграрного сектору економіки, соціальні проблеми, пов'язані із занепадом українського села, втрата зацікавленості інвесторів та ін. З часом ці чинники можуть серйозно впливати на національну безпеку країни [9, с. 31–32].

Висновки з проведеного дослідження. Отже, аграрні розписки є специфічним фінансовим інструментом системи небанківського кредитування для найбільш обмежених у доступі до кредитних ресурсів підприємств малого і середнього бізнесу.

Основними перевагами такого фінансового інструменту є швидкість оформлення аграрної розписки (для укладення угоди за нею для кредиторів достатньо перевірки документів та виїзду в поле) та можливість кредитора здійснювати моніторинг діяльності боржника щодо предмета застави (кредитор має право перевіряти весь процес вирощування майбутнього врожаю, при цьому в разі порушення технології виробництва продукції кредитор може зафіксувати таке порушення шляхом складання акту та вимагати від боржника усунути такі порушення, а в разі бездіяльності боржника щодо усунення порушень передбачено можливість кредитора доростити врожай та можливість страхування предмету застави).

Відсутність чіткого механізму функціонування нового інструмента кредитування, низький рівень інформованості щодо переваг такого інструменту для аграріїв, незначна кількість обізнаних нота-

Таблиця 1

Характеристика аграрної розписки

Особливості фінансового інструменту	Переваги фінансового інструменту	Проблеми використання фінансового інструменту
– безумовне зобов'язання; – право кредитора на моніторинг урожаю, затверджене на рівні закону; – реєстрація розписок нотаріусом у Реєстрі аграрних розписок; – особлива процедура стягнення; – предмет застави – майбутній урожай; – прив'язка майбутнього врожаю до конкретної земельної ділянки; – гнучкість у визначенні ціни; – зобов'язання, забезпечення та їх реєстрація в одному документі	– можливість швидкого залучення кредитних ресурсів; – швидкість оформлення; – можливість кредитора здійснювати моніторинг діяльності боржника щодо предмета застави; – надають кредиторам більше гарантій та повноважень; – можливості аграріїв планувати свою діяльність в обсягах вирощеної с.-г. продукції, розподіливши з кредитором ризики ціноутворення	– відсутність чіткого механізму функціонування; – відсутність інформаційної підтримки для широкого впровадження аграрних розписок; – обмежене коло нотаріусів, підключених до Реєстру аграрних розписок; – випадки nereєстрованості прав на земельну ділянку малими і середніми підприємствами; – недостатньо відпрацьована єдина практика щодо роботи з документами для оформлення аграрних розписок; – відкритим залишається питання подвійного оподаткування ПДВ під час залучення до участі в розрахунках третьої особи

Джерело: узагальнено автором на основі [1; 2; 5]

ріусів, підключених до Реєстру аграрних розписок, nereєстрованість прав на земельну ділянку малими і середніми підприємствами – всі ці проблеми стримують широке розповсюдження такого фінансового інструменту як альтернативи банківському кредитуванню. Тому нині потребує вдосконалення механізм дії аграрних розписок, зростання інформаційної підтримки для широкого впровадження їх в обіг для підвищення рівня фінансування потреб агропромислового виробництва через швидке джерело залучення кредитних ресурсів, насамперед, малими та середніми підприємствами.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Правдюк Н.Л. Аграрні розписки як альтернативна форма кредитування сільськогосподарських підприємств: обліковий аспект. Облік і фінанси. 2016. № 4 (74). С. 69–79.
2. Тимків І. Аграрні розписки – чого варто очікувати сільгосптоваровиробнику. URL: <https://latifundist.com/blog/read/296-agrarn-rozpiski--chogo-varto-ochkuvati-slgosptovarovirobniku>.
3. Закон України «Про аграрні розписки». № 5479-VI від 06.11.2012. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/5479-17>.
4. Омеляненко О. Карта кредитування: аграрні розписки працюватимуть ще в чотирьох областях. URL: <http://www.agravery.com/uk/posts/author/show?slug=karta-kredituvanna-agrarni-rozpiskipracuvatimut-se-v-cotiroh-oblastah>.
5. Кривошей М. Чотири перешкоди для малого та середнього агробізнесу самостійно скористатися аграрними розписками. URL: <http://agravery.com/uk/posts/author/show?slug=cotiri-pereskodi-dla-malogota-serednogo-agrobiznesu-samostijno-skoristatisaagrarnimi-rozpiskami>.
6. Офіційний сайт Департаменту агропромислового розвитку Вінницької облдержадміністрації. URL: <http://www.vin.gov.ua>.
7. Муляр О. Аграрні розписки в Україні: нові можливості. URL: <http://agroconf.org/sites/default/files/muliar.pdf>.
8. Оформили перші аграрні розписки на Хмельниччині. URL: <http://www.dairynews.com.ua/news/oformiliDpershDagrarnDrozpiskiDnaDkhmelnichchin.html>.
9. Мамалига С.В. Аграрні розписки в Україні: проблеми та перспективи розвитку. Агросвіт. 2017. № 9. С. 30–34.

REFERENCES:

1. Pravduk N.L. (2016). Agrarni rozpisky yak alternatyvna forma kredyтуvannia silskogospodarskikh pidpryyemstv: oblikovyi aspect. Oblik i finansy. № 4 (74), pp. 69-79 (in Ukrainian).
2. Tymkiv I. Agrarni rozpisky – chogo varto ochikuvaty silgosptovarovyrobniku. [Elektronyi resurs]. Rezym dostupu: <https://latifundist.com/blog/read/296-agrarn-rozpiski--chogo-varto-ochkuvati-slgosptovarovirobniku>.
3. Zakon Ukrainy "Pro agrarni rozpisky" № 5479-VI від 06.11.2012 p. ». [Elektronyi resurs]. Rezym dostupu: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/5479-17>.
4. Omelianenko O. Karta kredyтуvannia: agrarni rozpisky pracuvatymut she v chotyryoh oblastyah. [Elektronyi resurs]. Rezym dostupu: <http://www.agravery.com/uk/posts/author/show?slug=karta-kredituvanna-agrarni-rozpiskipracuvatimut-se-v-cotiroh-oblastah>.
5. Kryvoshey M. Chotyry pereshkody dlya malogo ta seredniogo agrobiznesu samostijno skorystatysja agrarnymy rozpyskamy. [Elektronyi resurs]. Rezym dostupu : <http://agravery.com/uk/posts/author/show?slug=cotiri-pereskodi-dla-malogota-serednogo-agrobiznesu-samostijno-skoristatisaagrarnimi-rozpiskami>.
6. Oficynnyi sayt Departamentu agropromyslovogo rozvytku Vinnyckoi obladerzhadministracii. [Elektronyi resurs]. Rezym dostupu : <http://www.vin.gov.ua>
7. Mulyar O. Agrarni rozpisky v Ukraini: novi mozhlyvosti. [Elektronyi resurs]. Rezym dostupu : <http://agroconf.org/sites/default/files/muliar.pdf>.
8. Oformyty pershi agrarni rozpisky na Hmelnychnyni.[Elektronyi resurs]. Rezym dostupu : <http://www.dairynews.com.ua/news/oformiliDpershDagrarnDrozpiskiDnaDkhmelnichchin.html>.
9. Mamalyga S.V. (2017). Agrarni rozpisky v Ukraini: problemy ta perspektivu rozvytku. Agrosvit. № 9, pp.30-34.

FINANCIAL INSTRUMENT FOR SUPPORTING AGRARIANS

The article analyses the problems of the circulation of agrarian receipts that can become a domestic agribusiness precisely as a financial instrument that will promote the development of production and marketing of agricultural products will open up new opportunities for the rapid and effective attraction of credit resources to agro-industrial production. The essence and types of agrarian receipts are determined; features, advantages, and problems faced by debtors and lenders are highlighted.

It has been established that agrarian registration is a commodity distribution document, which fixes the unconditional obligation of the debtor, which is secured by a pledge, to carry out the supply of agricultural products or to pay cash in the conditions specified therein. There are commodity and financial agrarian receipts. The calculation of the agricultural agrarian order is carried out exclusively by the delivery of the quantity of products indicated on the agrarian receipt, and in financial terms – exclusively in the cashless form in the national currency but may be tied to the hryvnia exchange rate to the foreign currency at the date of execution.

It is concluded that in case of solving existing problems (absence of a clear mechanism of functioning, lack of information support for the wide introduction of agrarian receipts, limited range of notaries connected to the Register of agrarian receipts, cases of unrecognized rights to land plot for small and medium enterprises) when using agrarian receipts, they can become for domestic agricultural business an effective financial tool for the development of agro-industrial production through the rapid attraction of credit resources on acceptable conditions for farmers.

ПРОБЛЕМИ ДЕРЖАВНОГО КОНТРОЛЮ НАД ЕФЕКТИВНИМ ВИКОРИСТАННЯМ КОШТІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ

PROBLEMS OF STATE CONTROL FOR THE EFFICIENT USE OF LOCAL BUDGETS FUNDS

У статті розглянуто систему державного фінансового контролю України. Наведено головні завдання Державної аудиторської служби України. Наведено порівняльну характеристику Рахункової палати України та Держаудитслужби. Акцентовано увагу на проблемах, що заважають функціонувати державному фінансовому контролю як системі, зокрема наголошено, що не функціонують її складники. Виокремлено види аудиту, що здійснюють органи Держаудитслужби України. Узагальнено проблеми системи державного фінансового контролю над ефективним використанням коштів місцевих бюджетів.

Ключові слова: державний фінансовий контроль, система, аудит, місцевий бюджет, Держаудитслужба України, Рахункова палата України.

В статье рассмотрена система государственного финансового контроля Украины. Приведены главные задачи Государственной аудиторской службы Украины. Приведена сравнительная характеристика Счетной палаты Украины и Госаудитслужбы. Акцентируется внимание на проблемах, мешающих работать государственному финансовому контролю как системе, в

частности отмечено, что не функционируют ее составляющие. Выделены виды аудита, которые осуществляют органы Госаудитслужбы Украины. Обобщены проблемы системы государственного финансового контроля над эффективным использованием средств местных бюджетов.

Ключевые слова: государственный финансовый контроль, система, аудит, местный бюджет, Госаудитслужба Украины, Счетная палата Украины.

The article deals with the system of state financial control of Ukraine. The main tasks of the State Audit Office of Ukraine are presented. The comparative characteristics of the Accounting Chamber of Ukraine and the State Audit Office are presented. The attention is focused on the problems that hinder the functioning of the state financial control as a system, in particular, it is emphasized that its components are not functioning. Types of an audit carried out by the bodies of the State Audit Office of Ukraine are identified. Problems of the system of state financial control over the effective use of funds of local budgets are generalized.

Key words: state financial control, system, audit, local budget, State Audit Service of Ukraine, Accounting Chamber of Ukraine.

УДК 336.144

Свтушенко М.С.

аспірант

Науково-дослідний фінансовий інститут
Академії фінансового управління

Постановка проблеми. Державний фінансовий контроль (далі – ДФК) є невід’ємним складником системи управління державними фінансами. Потреба у дієвому державному фінансовому контролі в Україні зумовлена необхідністю забезпечення належного формування й ефективного використання фінансових ресурсів місцевих бюджетів та держави у цілому для реалізації її функцій. Від ефективності державного фінансового контролю залежить ефективність соціально-економічного розвитку країни, окремих регіонів, а також господарюючих суб’єктів зокрема.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Наукові дослідження з проблем розвитку фінансового контролю в Україні здійснювали вітчизняні вчені, зокрема: М. Базась, С. Бардаш, Н. Виговська, Ю. Виходець, І. Дрозд, Є. Калюга, М. Коцупатрий, У. Марчук, В. Шевчук та ін. Однак проблематика забезпечення ефективності державного фінансового контролю є доволі об’ємною та складною і потребує подальших досліджень.

Постановка завдання. Метою дослідження є розкриття проблем, що супроводжують систему державного фінансового контролю в Україні, та визначення шляхів їх вирішення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Місцеві бюджети є визначальною ланкою місцевих фінансів, за рахунок яких відбувається фор-

мування, розподіл і використання грошових та інших фінансових ресурсів для забезпечення місцевими органами влади покладених на них власних та делегованих функцій і завдань. Рівень економічного і соціального забезпечення фінансової стабільності окремих територій залежить саме від належного виконання місцевих бюджетів, тому для ефективного виконання показників місцевих бюджетів необхідна правильна організація системи контролю над ними.

Перманентні зміни підходів до управління економікою України зробили неминучим радикальне перетворення одного з найважливіших елементів державного управління – державного контролю. Наслідком таких змін стало те, що державний фінансовий контроль утратив ефективність, йому стало притаманне епізодичне безсистемне охоплення фінансових, у т. ч. бюджетних та податкових, відносин суб’єктів національної економіки. За оцінками експертів, більше 50% вітчизняної економіки знаходиться «в тіні», обсяги фінансових порушень мають тенденцію до збільшення, відсутні суттєві зрушення у боротьбі з корупцією.

Сучасний стан парламентаризму, вибірковість та фрагментарність парламентського контролю, а також незавершеність процесу трансформації та децентралізації ДФК не дають змоги контролювати законність, доцільність і ефективність розподілу

та використання фінансових ресурсів держави та суб'єктами господарювання державної форми власності, оперувати достовірною інформацією про соціально-економічний стан національної економіки для розроблення довгострокової та середньострокової стратегії її розвитку.

Державний фінансовий контроль, відповідно до ст. 26 Бюджетного кодексу [3], є системою регламентів, правил, процедур заходів, що запроваджена керівником для забезпечення дотримання законності та ефективності використання бюджетних коштів, досягнення результатів відповідно до встановленої мети, завдань, планів і вимог до діяльності бюджетної установи та її підвідомчих установ та виключає ризики можливих зловживань, шахрайства, марнотратства, помилок та недоліків.

Контроль над використанням коштів державного бюджету України від імені Верховної Ради України здійснюється Рахунковою палатою й є державним зовнішнім фінансовим контролем.

Для підвищення ефективності урядового контролю, розвитку та посилення функції аудиту, підвищення його дієвості як інструменту уряду з метою попередження порушень, усунення виявлених порушень і недопущення їх надалі, оцінки ефективного, законного, цільового, раціонального, результативного використання та збереження державних фінансових ресурсів, необоротних та інших активів, досягнення економії бюджетних коштів у 2015 р. розпочато реформування діяльності органів державного фінансового контролю шляхом реорганізації в Держаудитслужбу.

Порівняльна характеристика Рахункової палати України та Державної аудиторської служби України наведена на рис. 1.

Основною метою фінансового контролю є забезпечення принципів законності, доцільності, ефективності, оптимальності управлінських дій починаючи з планування, формування, розподілу і закінчуючи використанням фінансових ресурсів органів місцевого самоврядування.

З практичного погляду для ефективного проведення контролю місцевих бюджетів є оптимальне поєднання двох форм: аудиту та інспектування. Здійснення контролю над виконанням місцевих бюджетів у зазначених формах сприяє комплексній оцінці стану виконання місцевого бюджету як із погляду дотримання бюджетного процесу на всіх його стадіях у частині законності операцій із бюджетними коштами, так і щодо ефективності управління комунальним майном усіма суб'єктами на місцевому рівні.

Сьогодні у діяльності державних органів влади функція фінансового управління і контролю майже не реалізується та/або залишається неефективною, а отже, спричиняє незрозуміння керівниками цих органів ролі функції внутрішнього аудиту в

контексті його доцільності (користі) за досягнення мети та цілей державного органу. На сучасному етапі розвитку ДФК в органах державної влади України функціонують окремі елементи системи контролю. Однак, відповідно до ст. 26 Бюджетного кодексу [3] та Методичних рекомендацій з організації контролю в окремих державних органах [10], не створено єдиної комплексної системи контролю, а там, де створено, вона не функціонує як цілісний та якісний процес. Зокрема не функціонують її складники:

- система управління ризиками;
- відсутня управлінська звітність;
- система управління соціальною відповідальністю.

Згідно з проектом концепції реалізації державної політики у сфері реформування системи державного контролю на період до 2020 р. [12], повноваження органів Держаудитслужби щодо здійснення державного фінансового контролю є одним з елементів системи управління державними фінансами, а тому базові етапи розвитку та модернізації діяльності органів Держаудитслужби мають бути вбудовані у вітчизняні реформи у сфері державних фінансів та державного фінансового контролю, відбуватися взаємоузгоджено з їх кроками та результатами.

Головні завдання Державної аудиторської служби України наведено на рис. 2.

Розподіл функцій аудиту та інспектування здійснюється шляхом організаційної зміни структури підрозділів Держаудитслужби, зокрема шляхом створення відділів аудиту за відповідними галузевим спрямуванням.

Нині в практиці органів Держаудитслужби запроваджено чотири види аудиту:

- аудит виконання бюджетних програм;
- аудит діяльності суб'єктів господарювання;
- аудит виконання місцевих бюджетів;
- аудит окремих господарських операцій.

Кожен із зазначених видів аудиту містить аспекти та елементи (з методик різних видів аудиту), визначені в міжнародній практиці і термінології, та є комбінованим аудитом, що спрямований на аналіз та оцінку законності, ефективності й результативності управління та використання державних фінансів, досягнення економії й їх цільового використання органами державної влади та суб'єктами господарювання державного і комунального секторів, правильності ведення ними бухгалтерського обліку, достовірності фінансової, бюджетної та іншої звітності, функціонування системи контролю та стану аудиту.

Тобто завдання будь-якого із зазначених аудитів – не фрагментарно, а комплексно визначати якість управління державними фінансами у відповідних сферах і напрямках, усунення виявлених порушень, попередження і недопущення у подаль-

Рахункова палата України	Державна аудиторська служба України
<i>Законодавче регулювання діяльності</i>	
Закон України «Про Рахункову палату»	Закон України «Про Основні Засади здійснення Державного фінансового контролю в Україні»
<i>Мета</i>	
- Створення умов для існування економічної стабільності та національної безпеки; - Забезпечення суспільства повною та достовірною інформацією про здійснення державного управління; - Здійснення контролю за надходженням коштів до Державного бюджету України та їх використанням	Здійснення державного фінансового контролю за використанням і збереженням державних фінансових ресурсів, необоротних та інших активів, правильністю визначення потреби в бюджетних коштах та взяттям зобов'язань, ефективним використанням коштів і майна, станом і достовірністю бухгалтерського обліку і фінансової звітності у міністерствах та інших органах виконавчої влади, державних фондах, фондах загальнообов'язкового державного соціального страхування, бюджетних установах і суб'єктах господарювання державного сектору економіки, а також на підприємствах, в установах та організаціях, які отримують (отримували у періоді, який перевіряється) кошти з бюджетів усіх рівнів, державних фондів та фондів загальнообов'язкового державного соціального страхування або використовують (використовували у періоді, який перевіряється) державне чи комунальне майно, за дотриманням бюджетного законодавства, дотриманням законодавства про державні закупівлі, діяльністю суб'єктів господарської діяльності незалежно від форми власності, які не віднесені законодавством до підконтрольних установ, за судовим рішенням, ухваленим у кримінальному провадженні
<i>Форми проведення</i>	
- фінансовий аудит, - аудит ефективності, - експертиза, - аналіз та інші контрольні заходи	- державний фінансовий аудит, - інспектування (у формі ревізії), - перевірка державних закупівель
<i>Методи проведення</i>	
Перевірка, запит, анкетування, підтвердження, перерахунок, аналітичні процедури	Ревізія проводиться шляхом документальної та фактичної перевірки (інвентаризація, обстеження та контрольний обмір виконаних робіт, організація контрольних запусків у виробництво, контрольних аналізів готової продукції та інших аналогічних дій за участю відповідних спеціалістів органу державного фінансового контролю або інших органів, підприємств, установ та організацій)
<i>Результати проведення</i>	
Акт, звіт. Складений та належним чином оформлений акт слугує основою для підготовки підсумкового документу – звіту за результатами проведення фінансового аудиту, складовими частинами якого є висновки та рекомендації (пропозиції)	Акт

Рис. 1. Порівняльна характеристика Рахункової палати України та Державної аудиторської служби України

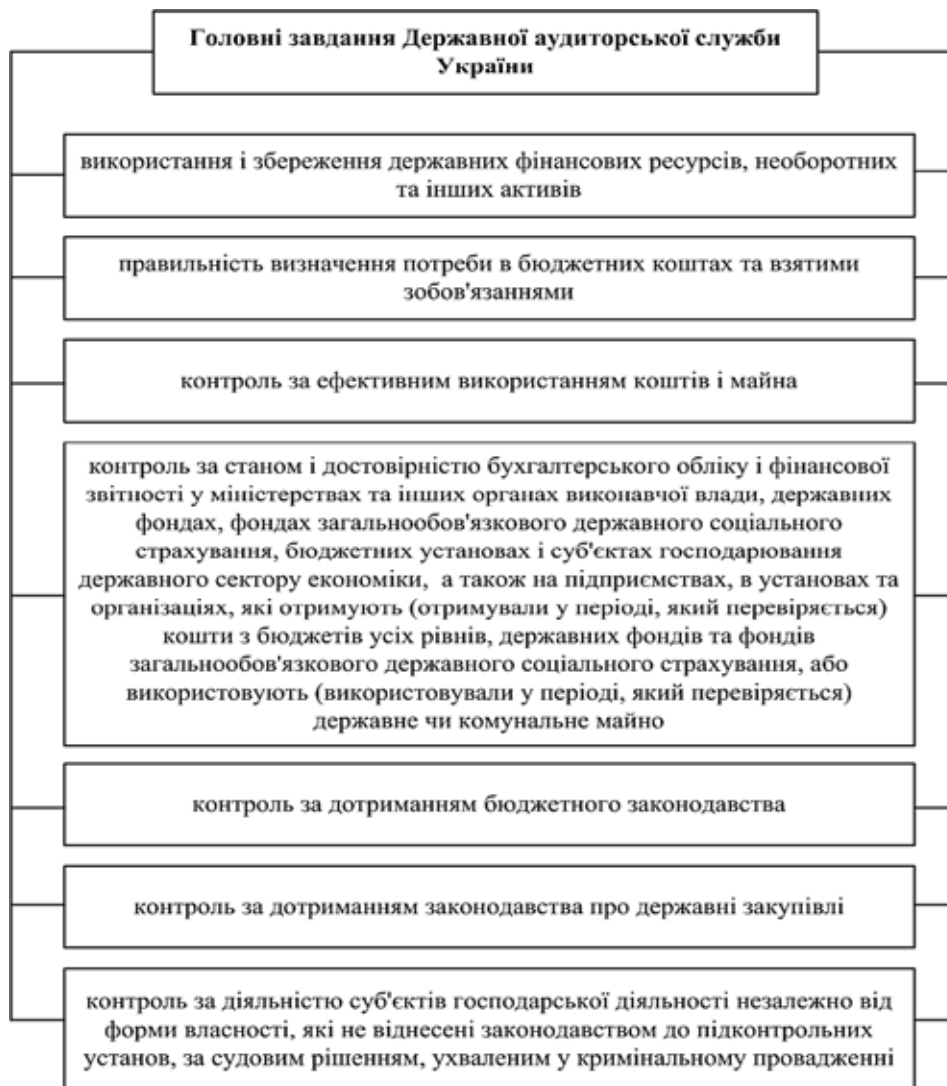


Рис. 2. Головні завдання Державної аудиторської служби України

шому, що на міжнародному рівні є доволі позитивною практикою.

Державний фінансовий аудит виконання місцевого бюджету слід визначити як різновид державного фінансового аудиту, що спрямований на оцінку дотримання вимог бюджетного законодавства на всіх стадіях бюджетного процесу, законності та ефективності використання бюджетних коштів, державного і комунального майна, визначення резервів наповнення доходами місцевих бюджетів. Інспектування – подальший контроль над дотриманням законодавства органами місцевої влади під час використання і розпорядження фінансовими та матеріальними ресурсами, формування бюджетних зобов'язань, ведення бухгалтерського обліку і складання фінансової звітності, що здійснюється у формі ревізій і перевірок. Відмінністю інспектування від аудиту є його фіскальна спрямованість.

Із року в рік найбільш поширеними порушеннями фінансово-бюджетної дисципліни в державі залишаються:

- порушення вимог Бюджетного кодексу в частині нецільового використання бюджетних коштів, взяття до сплати зобов'язань понад затверджені асигнування, відволікання бюджетних коштів у довготривалу дебіторську заборгованість;
- зайве витрачання бюджетних коштів унаслідок оплати завищених обсягів та вартості виконаних робіт і наданих послуг;
- витрачання бюджетних коштів на придбання меблів, обладнання, автотранспорту та інших матеріальних цінностей із перевищенням граничних нормативів, а також на утримання автотранспорту понад встановлені ліміти;
- незаконна передача державного та комунального майна суб'єктам недержавної форми власності;
- незастосування обов'язкових процедур державних закупівель;
- заниження вартості активів унаслідок непроведення індексацій, а також у результаті неоприбуткування придбаного майна та залишків товарно-матеріальних цінностей.

Зменшення обсягів зазначених порушень може бути досягнуто завдяки реалізації концепції превентивного контролю на основі імплементації у процес контролю гіпотез про ймовірні порушення та версій щодо їх учинення [2]. Дана концепція спрямована на досягнення нової якості функціонування системи фінансового контролю на всіх рівнях, а також оптимізацію процесу контролю над показниками його тривалості та економії ресурсів на його проведення, формування доказової бази для подальшого відшкодування завданих збитків, а також визначення заходів щодо усунення виявлених порушень та запобігання їх появи в майбутньому.

Досягти успіху аудит зможе лише тоді, коли керівництво не тільки зосереджується на контрольному складнику системи фінансового управління та контролю, а й несе повну відповідальність за управління наявними коштами. Цьому складникуДФК – фінансовому управлінню і контролю, що має базуватися на запровадженні управлінської підзвітності, – приділялося недостатньо уваги.

Безперечно, ефективність діяльності будь-якого контролюючого органу держави, зокрема органу державного фінансового контролю, значною мірою залежить від володіння необхідною інформацією для проведення контрольних заходів. В умовах сьогодення надання такої інформації органами державної влади супроводжується труднощами (неякісне формування інформації) та затягуванням строків, визначених у відповідних запитах, або ненадання чи надання недостовірної інформації, що призводить як до затягування контрольних заходів, так і погіршення їх ефективності та об'єктивності через неможливість об'єктивно та оперативно перевірити інформацію, отриману під час проведення контрольних заходів чи одного з його елементів (зустрічна звірка, збір інформації тощо). Тож безпосередній доступ (у режимі користування) до відповідних баз даних різних державних органів (Державна служба фінансового моніторингу України, Державна фіскальна служба України, Державна реєстраційна служба України та ін.) або формування єдиної інформаційно-аналітичної бази державного фінансового контролю значно поліпшить якість проведених ними контрольних заходів.

На сучасному етапі система державного фінансового контролю в Україні не забезпечує належного рівня фінансово-бюджетної дисципліни через низку проблем, які притаманні державному фінансовому контролю, до складу яких входять організаційні, правові та методологічні, а також незабезпеченість кадровим потенціалом.

Передусім йдеться про групу проблем організаційного характеру, а саме відсутність чіткого переліку органів, на яких покладено здійснення в Україні державного фінансового контролю, та їх повноважень. Зокрема, державний фінансовий контр-

оль, як правило, пов'язують із Державною аудиторською службою, Рахунковою палатою України, Міністерством фінансів України, Державною фіскальною службою України, Державною службою фінансового моніторингу України, Фондом державного майна України, Національним банком України, Антимонопольним комітетом, службами внутрішнього контролю у міністерствах та інших центральних органах виконавчої влади тощо.

До другої групи слід віднести проблеми правового характеру. Так, чинне в Україні бюджетне та фінансове законодавство має чимало прогалин і слабких місць, що призводить до поширення махінацій і шахрайства у сфері бюджетних коштів і державного майна. Однією з причин таких юридичних колізій є недостатня участь контролюючих органів у процесі розроблення нових і вдосконалення наявних нормативно-правових актів щодо державного фінансового контролю, формування, розподілу та використання бюджетних коштів, здійснення заходів із запобігання фінансовим порушенням.

Третя група складається з проблем методологічного характеру. Одна з них – відсутність базової методології проведення державного фінансового контролю (специфічних процесуальних норм) і слабкість її теоретичних і методологічних основ, що спричиняє масові фінансові порушення в Україні. Поряд із тим відсутність специфічних процедурних стандартів здійснення державного фінансового контролю призводить до безсистемності та хаотичності у підходах контролюючих органів до трактування аналогічних правопорушень і визначення відповідальності за них. Окрім цього, до даної групи проблем слід віднести незабезпечення комплексності контролю, тобто відповідності попереднього, поточного та подальшого контролю. За результатами діагностики функціонування сучасної системи державного фінансового контролю в Україні виявлено, що сьогодні державний фінансовий контроль переважно здійснюється контролюючими органами у вигляді перевірок та ревізій, а попереджувально-профілактичної функції він практично не виконує [5].

Отже, враховуючи перелічені проблеми, для вдосконалення державного фінансового контролю, підвищення рівня ефективності його здійснення необхідно забезпечити [11]:

- розроблення єдиних концептуальних засад організації державного фінансового контролю, стандартизацію форм і методів контрольної діяльності;

- прийняття стандартів здійснення державного фінансового контролю для створення дієвого механізму протидії правопорушенням і зловживанням у сфері використання бюджетних коштів, державного та комунального майна;

- удосконалення кадрового забезпечення системи державного фінансового контролю (підго-

товка, перепідготовка та підвищення кваліфікації кадрів відповідно до нових кваліфікаційних вимог та методик);

– поліпшення матеріально-технічного, наукового та інформаційно-аналітичного забезпечення функціонування системи державного фінансового контролю;

– посилення відповідальності керівників на всіх рівнях управління та чітке встановлення її меж у законодавстві;

– використання ризикоорієнтованого підходу до вибору об'єктів перевірки серед бюджетних підприємств, установ, організацій і підприємств, що використовують бюджетні фінансові ресурси або державне майно [8].

Висновки з проведеного дослідження. Система державного фінансового контролю над використанням коштів місцевих бюджетів в Україні має низку проблем та недоліків, які роблять її неефективною, затратною та непрозорою. Сьогодні не створено достатнього правового, інформаційного, організаційного, комунікативного, методологічного та кадрового забезпечення для здійснення державного фінансового контролю. Це все негативно впливає на рівень довіри населення до влади, на розвиток фінансово-бюджетних відносин в Україні, гальмуючи низку трансформацій у цій сфері.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Базась М.Ф. Методика та організація фінансового контролю: підруч. для вищ. навч. закл. К.: МАУП, 2004. 440 с.
2. Бардаш С.В. Контроль діяльності суб'єктів господарювання: гіпотези та версії порушень: монографія. К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2008. 312 с.
3. Бюджетний кодекс України: Закон України від 08.07.2010 № 2456-VI. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>.
4. Виговська Н.Г. Господарський контроль в Україні: теорія, методологія, організація: монографія. Житомир: ЖДТУ, 2008. 532 с.
5. Виходець Ю.А. Проблеми удосконалення системи державного фінансового контролю в Україні. Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. 2013. № 16(205). С. 139–144.
6. Державний фінансовий контроль: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / Л.В. Гуцаленко, В.А. Дерій, М.М. Коцупатрий. К.: Центр учбової літератури, 2009. 424 с.
7. Дрозд І.К., Шевчук В.О. Державний фінансовий контроль: навч. посіб. К.: Імекс-ЛТД, 2007. 304 с.
8. Есманов О.М. Реформування системи державного фінансового контролю в Україні. Бізнес Інформ. 2012. № 12. С. 32–34.
9. Калюга Є.В. Фінансово-господарський контроль у системі управління: монографія. К.: Ельга, Ніка-Центр, 2002. 360 с.
10. Наказ Міністерства фінансів України від 14.09.2012 № 995 «Про затвердження Методичних

рекомендацій з організації внутрішнього контролю розпорядниками бюджетних коштів у своїх закладах та у підвідомчих бюджетних установах».

11. Напрями удосконалення державного фінансового контролю в Україні. URL: http://www.rusnauka.com/17_AND_2010/Economics/68822.doc.htm.

12. Проект концепції реалізації державної політики у сфері реформування системи державного контролю на період до 2020 року. URL: <http://www.dkrs.gov.ua/>.

13. Савченко Л.А. Правові проблеми фінансового контролю в Україні: монографія. Ірпінь: Академія державної податкової служби України, 2001. 407 с.

REFERENCES:

1. Bazas M.F. (2004) *Metodyka ta orhanizatsiia finansovoho kontroliu* [Methodology and organization of financial control]. Kyiv: MAUP [InterRegional Academy of Personnel Management]. (in Ukrainian)
2. Bardash S. V. (2008) *Kontrol diialnosti sub'iektiv hospodariuvannia: hipotezy ta versii porushen: monohrafiia* [Control over the activities of business entities: hypotheses and versions of violations: monograph]. Kyiv: Kyiv National University of Trade and Economics. (in Ukrainian)
3. Verkhovna Rada of Ukraine (2010). *Biudzhetni kodeks Ukrainy: zakon Ukrainy* [Budget Code of Ukraine: the law of Ukraine] (Law № 2456-VI, July 8). Available at: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2456-17> (accessed 24 April 2018). (in Ukrainian)
4. Vyhovska N. H. (2008) *Hospodarskyi kontrol v Ukraini: teoriia, metodolohiia, orhanizatsiia : monohrafiia* [Economic control in Ukraine: theory, methodology, organization: Monograph]. Zhytomyr: Zhytomyr State Technological University. (in Ukrainian)
5. Vykhodets Yu. A. (2013) *Problemy udoskonalennia systemy derzhavnoho finansovoho kontroliu v Ukraini* [Problems of improving of the state financial control system in Ukraine]. Bulletin of the Volodymyr Dahl East-Ukrainian National University, no. 16 (205), pp. 139-144. (in Ukrainian)
6. Hutsalenko L.V., Derii V.A., Kotsupatryi M.M. (2009) *Derzhavnyi finansovyi kontrol: navchalnyi posibnyk* [State financial control: tutorial]. Kyiv: Tsentruchobovoi literatury [Center for Educational Literature]. (in Ukrainian)
7. Drozd I. K. (2007) *Derzhavnyi finansovyi kontrol : navchalnyi posibnyk* [State financial control: tutorial]. Kyiv: Imeks-LTD. (in Ukrainian)
8. Esmanov O. M. (2012) *Reformuvannia systemy derzhavnoho finansovoho kontroliu v Ukraini* [Reform of the state financial control system in Ukraine]. Business-Inform, pp. 32-34. (in Ukrainian)
9. Kaliuha Ye. V. (2002) *Finansovo-hospodarskyi kontrol u systemi upravlinnia : monohrafiia* [Financial and economic control in the management system: monograph]. – Kyiv: Elha, Nika-Tsentr. (in Ukrainian)
10. Ministry of Finance of Ukraine (2012) *Pro zatverdzhennia Metodichnykh rekomendatsii z orhanizatsii vnutrishnoho kontroliu rozporiadnykamy biudzhethnykh koshtiv u svoikh zakladakh ta u pidvidomchyykh biudzhethnykh ustanovakh* [On Approval of Methodological Recommendations on the Organization of

Internal Control by Spending Units at their Institutions and Subordinate Budgetary Entities]. (Order no. 995, September 14) Available at: <http://www.dkrs.gov.ua/kru/uk/publish/article/106386> (accessed 08 August 2018). (in Ukrainian)

11. Napriamky udoskonalennia derzhavnoho finansovoho kontroliu v Ukraini [Areas of improvement of the state financial control in Ukraine]. Available at: http://www.rusnauka.com/17_AND_2010/Economics/68822.doc.htm (accessed 08 August 2018). (in Ukrainian)

12. Proekt kontseptsii realizatsii derzhavnoi polityky u sferi reformuvannia systemy derzhavnoho kontroliu na

period do 2020 roku [Project of the concept of implementation of the state policy in the field of reforming the system of state control for the period until 2020]. Available at: <http://www.dkrs.gov.ua/kru/uk/publish/article/134581;jsessionid=7CB21A2BDA8AAF96C6D18D5DAA158678.app2> (accessed 08 August 2018). (in Ukrainian)

13. Savchenko L.A. (2001) Pravovi problemy finansovoho kontroliu v Ukraini: monohrafiia [Legal issues of financial control in Ukraine: monograph]. Irpin: Akademiia derzhavnoi podatkovoi sluzhby Ukrainy [Academy of State Tax Service of Ukraine]. (in Ukrainian)

Yevtushenko M.S.

Postgraduate Student

Scientific-Research Financial Institute

Academy of Financial Management

PROBLEMS OF STATE CONTROL FOR THE EFFICIENT USE OF LOCAL BUDGETS' FUNDS

Effective fulfilment of local budgets requires a proper organization of the control system for them. Permanent changes in the approaches to managing the Ukrainian economy have inevitably led to a radical transformation of one of the most important elements of public administration – state control. The consequence of such changes is that state financial control has lost its effectiveness.

In accordance with Article 26 of the Budget Code, state financial control is a system of regulations, rules, procedures, measures introduced by the manager to ensure compliance with the lawfulness and efficiency of the use of budget funds, achievement of results in accordance with the set of goals, objectives, plans, and requirements for the activities of the budget institution and its subordinate institutions and exclude risks of possible abuse, fraud, wastefulness, mistakes, and shortcomings.

Control over the use of the state budget funds on behalf of the Verkhovna Rada of Ukraine is carried out by the Accounting Chamber, which provides state external financial control.

The comparative characteristics of the Accounting Chamber of Ukraine and the State Audit Office of Ukraine are presented in the article.

For the effective control of local budgets, there is an optimal combination of two forms – audit and inspection.

A single integrated financial control system has not been created and it does not function as a holistic and qualitative process. In particular, such its components do not function:

- risk management system;
- managerial reporting;
- social responsibility management system.

The functions of audit and inspection are carried out through the organizational change of the structure of departments of the State Audit Service, in particular, by creating line audit departments.

Currently, in the practice of the State Audit Service bodies, four types of audit have been introduced:

- audit of budget programs execution;
- audit of business entities activities;
- audit of local budgets implementation;
- audit of individual business operations.

The conclusion is made that the system of state financial control over the use of local budget funds in Ukraine has a number of problems and disadvantages that make it ineffective, costly, and opaque.

Three groups of problems of the state financial audit are given in the article. Ways to improve public financial control are proposed.

ОСОБЛИВОСТІ ОПОДАТКУВАННЯ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ
У ЗАРУБІЖНИХ КРАЇНАХFEATURES OF TAXATION OF BANKING ESTABLISHMENTS
IN FOREIGN COUNTRIES

УДК 336.221.4

Клименко Д.Б.к.е.н., доцент кафедри банківської
справи та фінансового моніторингу
Національний університет державної
фіскальної служби України**Підсосонна Я.Г.**старший викладач кафедри банківської
справи та фінансового моніторингу
Національний університет державної
фіскальної служби України*У статті розглянуто зарубіжний досвід оподаткування банківських установ. Досліджено основні моменти оподаткування банків США, країн Європи та СНД. Проведено порівняльний аналіз базових податків, що сплачуються банками в різних країнах світу. Встановлено, що у світі досить часто використовують спеціальне оподаткування банківських установ шляхом установлення різноманітних пільг. Визначено можливості застосування найкращих зарубіжних практик оподаткування банків в Україні.***Ключові слова:** банк, оподаткування, податок на прибуток, податкові пільги, податкове регулювання.*В статье рассмотрен зарубежный опыт налогообложения банковских учреждений. Исследованы основные моменты налогообложения банков США, стран Европы и СНГ. Проведен сравнительный анализ базовых налогов, уплачиваемых банками в разных странах мира. Установлено, что в мире**достаточно часто используют специальное налогообложение банковских учреждений путем установления различных льгот. Определены возможности применения лучших зарубежных практик налогообложения банков в Украине.***Ключевые слова:** банк, налогообложение, налог на прибыль, налоговые льготы, налоговое регулирование.*The article deals with the foreign experience of taxation of banking institutions. The main points of taxation of banks of the USA, European countries, and CIS are investigated. A comparative analysis of basic taxes paid by banks in different countries of the world is conducted. It is established that, in the world, the special tax on banking institutions is often used especially through the establishment of various privileges. The possibilities of applying the best foreign practices of taxation of banks in Ukraine are determined.***Key words:** bank, taxation, income tax, tax privileges, tax regulation.

Постановка проблеми. У національній економіці банки є фінансовими посередниками в процесі перерозподілу тимчасово вільних коштів. Вони акумулюють надлишкові кошти суб'єктів ринку і скеровують їх у ті галузі, що відчувають дефіцит ресурсів. Метою їхньої господарської діяльності є максимізація прибутку. Загальновідомо, що банки, як і інші суб'єкти господарювання, є платниками податків

В умовах економічної кризи, політичної нестабільності та бойових дій на Сході України вітчизняні банківські установи переживають не найкращі часи, тому держава повинна використовувати всі можливі інструменти для підвищення ефективності регулювання діяльності банків і забезпечення стабільної банківської системи. Одним із елементів здійснення такої політики є використання такого важеля впливу, як податки. Оподаткування прибутку українських банків має свою специфіку і певні особливості, які потребують детального аналізу.

У зв'язку із загостренням світових кризових явищ, швидким розвитком потреб суспільства, тенденцією до соціалізації економіки виникає необхідність у реформуванні податкового регулювання банківського сектору. Існує багато чинників, які можуть стати на заваді впровадження дієвих податкових стимулів, тому виникає необхідність у дослідженні зарубіжного досвіду оподаткування банківських установ та пошуку на цій основі шляхів удосконалення оподаткування банків в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

В економічній літературі мало робіт, присвячених оподаткуванню банківських установ. Зага-

лом в Україні питаннями оподаткування банківської діяльності займалися такі науковці, як О. Василик, А. Гальчинський, Т. Паєнтко, К. Проскура, І. Сало, С. Лобозинська, А. Мороз. Саме через те, що проблема оподаткування банківського сектору як окремого виду діяльності не має широкого та повного огляду, існує потреба у дослідженні системи оподаткування, у тому числі вивчення зарубіжного досвіду у цій сфері, та розробленні нових підходів до оподаткування для забезпечення стабільного економічного розвитку та підвищення економічної рівності в суспільстві.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження доступного досвіду зарубіжних країн щодо оподаткування банківських установ та окреслення можливостей його застосування у вітчизняній практиці.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Банківські установи є необхідною частиною в забезпеченні коректного і своєчасного збору податкових надходжень до бюджету держави, що, безсумнівно, позначається на економіці країни у цілому. Українська економіка розвивається в складних та суперечливих умовах, відчуває на собі дію низки позитивних і негативних чинників. Одним із таких ключових чинників є діюча податкова політика держави. У сучасних умовах розвитку економіки України банківська сфера та її оподаткування є важливими складниками національних фінансів [6].

Розглядаючи оподаткування банків в Україні, цікаво провести порівняльний аналіз із моделями оподаткування банків, що функціонують у розви-

нених країнах світу. Цей аналіз допоможе виявити недоліки і намітити шляхи вдосконалення оподаткування банків, тому що знання зарубіжного досвіду необхідне, щоб не повторювати помилки, використовувати напрацьований досвід, прискорити процес цивілізованих ринкових перетворень в Україні.

Податки не служать головним інструментом у розвитку комерційних банків, однак оптимізація оподаткування дасть змогу активізувати інші інструменти, що впливають на розвиток цього сектору економіки. Фінансова діяльність держави зі збору податків і поліпшення інвестиційного клімату буде ефективна тільки в разі розроблення оптимального механізму податкового адміністрування, що передбачає, з одного боку, можливість поповнення бюджету держави, а з іншого – відсутність приводів для ухилення від сплати податків. [22]

У США оподаткування банків здійснюється за загальними правилами оподаткування корпорацій. Основна ставка податку на прибуток корпорацій у США становить 35%, але остаточна величина залежить від величини отриманого доходу протягом року і визначена на рівні від 15% до 39% [7].

Детальніше діючі ставки з податку на прибуток в США представлені в табл. 1.

Крім федерального податку на прибуток банків, штати в межах своєї юрисдикції встановлюють

місцевий податок на прибуток банків. Головна особливість полягає у тому, що податок у всіх штатах різний. Розмір місцевих податкових ставок кількох штатів США наочно представлений на рис. 1.

У деяких штатах замість місцевого податку на прибуток передбачена ліцензія, за яку треба платити, в інших діють спеціальні правила оподаткування банківської діяльності, у третіх розроблені спеціальні податки. Інакше кажучи, американська система оподаткування банків не така щадна, як в Україні. З огляду на те, що американські банки сплачують податок на прибуток набагато вище (на 75%), але не сплачують ПДВ, так чи інакше, податковий тягар на українські банки лягає менше порівняно з комерційними банками США.

У Німеччині податок на доходи корпорацій стягується з балансового прибутку компанії. Ставка податку на прибуток встановлена на рівні 15% плюс, так званий солідарний податок у розмірі 5,5% від ставки податку. Крім того, існує муніципальний податок з обороту, або податок із продажів, який установлюється місцевими органами влади. Об'єктом оподаткування виступає прибуток, отриманий від підприємницької діяльності, ставка в середньому становить 14–17%. Таким чином, ефективна ставка з податку на прибуток корпорацій становить близько 30–33% [3].

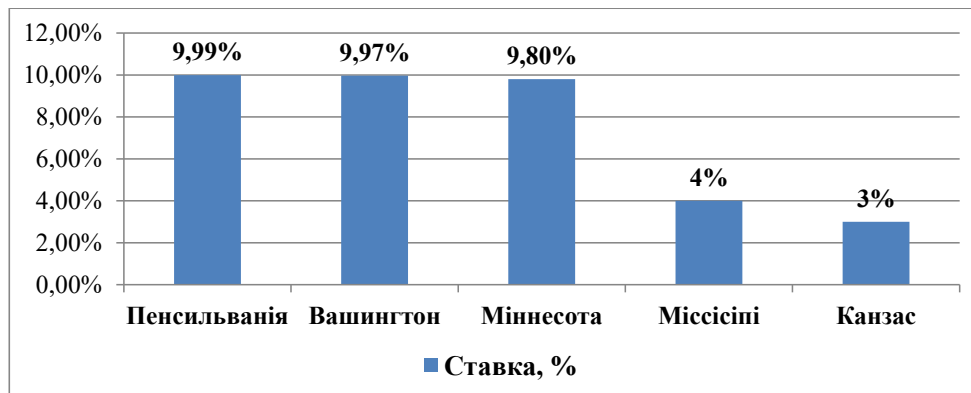


Рис. 1. Місцеві податки на прибуток банків у штатах США [2]

Таблиця 1

Ставки податку на прибуток у США

Податкова база наростаючим підсумком із початку року, дол. США	Ставка	Неоподатковувана сума, дол. США
До 50 000	15%	0
Від 50000 до 75000	7500 дол. США + 25%	50000
Від 75000 до 100000	13750 дол. США + 34%	75000
Від 100000 до 335000	22250 дол. США + 39%	100000
Від 335000 до 1000000	113900 дол. США + 34%	335000
Від 1000000 до 1500000	340000 дол. США + 35%	1000000
Від 1500000 до 1833333	515000 дол. США + 38%	1500000
понад 1833333	35%	0

Джерело: дані по формах статистичної податкової звітності / Офіційний сайт Федеральної податкової служби США.
URL: <https://www.irs.gov/pub/irs-pdf/i1120.pdf>

Під час формування податкової бази віднімаються всі витрати, понесені банком у результаті фінансово-господарської діяльності. Важливою особливістю оподаткування банків є те, що відсотки за надані кредити податком на доходи корпорацій не обкладаються.

Ставка податку на прибуток корпорацій у Великобританії регламентується фінансовим законом та залежить від розміру отриманого доходу і змінюється один раз на рік. Податкові ставки представлено в табл. 2

У Франції кращі непрямі податки, особливо ПДВ, який становить основну частку державного бюджету (ставка ПДВ у Франції – 18,6%). Акціонерні товариства сплачують податок на прибуток.

Ставка корпоративного прибуткового податку становить 33,3%. Доходи від приросту ринкової вартості довгострокового капіталу, тобто капіталу, який знаходиться на балансовій вартості понад двох років, оподатковуються за ставкою 18% [5].

На підставі даних розглянутих податкових систем різних країн світу проведено порівняння зарубіжних податкових ставок з українськими за основними податками, схожими в українській і в зарубіжній системах оподаткування банків (табл. 3).

Розглянувши податкові системи різних країн і проаналізувавши відхилення процентних податкових ставок зарубіжних країн від українських, можна зробити висновок, що в Україні податкові ставки значно нижчі. Податкова база щодо запропонованих податків різна, проте податкове навантаження комерційних банків різних країн явно видно в табл. 3, з чого на перший погляд зрозуміло, що в Україні податкове навантаження нижче (щодо запропонованих податків). Проте в умовах

сьогодення вітчизняні банки використовують різні методи для ухилення від оподаткування, серед яких [7]: виплата страхових премій на адресу пов'язаних із банками страхових компаній; відрахування на резерви за кредитними операціями (створення страхових резервів); купівля цінних паперів в «інвестиційних» цілях, як і деякі валютно-обмінні операції, які теж можуть виводитися з-під оподаткування; штучне завищення видатків і приховування дохідних статей.

Вагомий вплив мають і постійні зміни, які відбуваються в податковій системі держави. Наприклад, недавня податкова реформа, внаслідок якої з 2015 р. змінилася кількість податків із 22 до 9. Проте слід брати до уваги не кількісні, а якісні параметри. Якщо детальніше розібратися в усіх змінах, спостерігаємо, що податкове навантаження тільки збільшилося (уведення оподаткування відсотків по депозитах, збільшення ставок на акцизи, впровадження додаткового імпортного збору, військового збору тощо).

Більш детальне вивчення умов оподаткування банківських установ у США і країнах Євросоюзу дало змогу зробити висновок про непорівнянність їх з умовами України, тому особливості регулювання оподаткування прибутку банків більш детально розглянемо на прикладі країн СНД (Азербайджану, Вірменії, Білорусії, Казахстану та Узбекистану), оскільки вони мали зіставні стартові економічні умови і схожі типи економічних систем.

Основний документ, який регулює процес оподаткування прибутку банків в Азербайджані, – Податковий кодекс [10]. Відповідно до Податкового кодексу Азербайджану, механізм оподаткування банківського прибутку аналогічний українській прак-

Таблиця 2

Податкові ставки на прибуток банків у Великобританії

Рівень податкової ставки	Дохід від дивідендів	Доходи з накопичувальних банківських вкладів	Інші доходи	Рівень доходу в фунтах
Початковий рівень	10%	20%	20%	10000–41865
Базовий рівень	40%	40%	40%	41866–150000
Максимальний рівень	42,5%	42,5%	45%	понад 150000

Джерело: дані по формах статистичної податкової звітності / Офіційний сайт податкової та митної адміністрації Великобританії. URL: <https://www.gov.uk/government/organisations/hm-revenue-customs/>

Таблиця 3

Порівняльний аналіз базових податків, що сплачуються банками в різних країнах світу (у відсотках)

Податки, що сплачуються банком	Україна	США	Відх.	Німеччина	Відх.	Франція	Відх.	Великобританія	Відх.
Податок на прибуток	18	35	194%	33	183%	33,3	185%	40	222%
ПДВ	20	–	–	–	–	18,6	93%	–	–
Податок на нерухоме майно	1	1,4	140%	0,6	60%	1,5	150%	1,5	150%

Джерело: складено автором за даними офіційних сайтів [2–5]

Таблиця 4

Особливості оподаткування прибутку банківських установ у країнах СНД

Країна	Ставка податку на прибуток	Механізм оподаткування	Пільги
Азербайджан	20%	Податкова база під час оподаткування прибутку становить різницю між сукупним доходом і витратами	Зменшення оподатковуваного прибутку на суму безнадійної заборгованості за виданими кредитами, однак лише за наявності відповідного судового рішення щодо боржника
Вірменія	30%	Вся сума відрахувань до резервних фондів включається до податкового відрахування	Немає даних
Білорусія	18%	Податкова база під час оподаткування прибутку становить різницю між сукупним доходом і витратами	Позареалізаційні податкові пільги, до яких належать спеціальні резерви по кредитних ризиках і цінних паперах, а також різні негативні курсові різниці
Казахстан	20%	Метод нарахування	Податкові відрахування зі створення резервів за сумнівними і безнадійними боргами, на суму яких зменшуються доходи банків
Туркменістан	8% для юридичних осіб – резидентів 20% – для нерезидентів країни	Оподатковуваний прибуток за звітний (податковий) період, зменшений на суму пільг. Об'єктом оподаткування є прибуток, який визначається як сума валового доходу платника податку, зменшена на суму відрахувань	Немає даних
Узбекистан	8%	Податкова база під час оподаткування прибутку становить різницю між сукупним доходом і витратами	Перелік пільг відсутній у Податковому кодексі. Однак платник податків в особі банку має право здійснювати перенесення збитків на майбутні періоди протягом п'яти років, наступних за тим податковим періодом, у якому отримано цей збиток. Витрати на створення резерву по сумнівних боргах віднімаються під час списання заборгованості, визнаної безнадійною, в сумі, що не перевищує розмір безнадійної заборгованості, що підлягає списанню

Джерело: складено автором

тиці. Прибуток оподатковується за ставкою 20% і визначається як різниця між доходами і витратами. Як єдина пільга для банків застосовується відрахування з доходу безнадійних боргів, тобто банкам дозволено зменшувати оподатковуваний прибуток на безнадійну заборгованість за виданими кредитами, однак застосування цієї пільги можливо тільки після відповідного судового рішення щодо боржника, що значно посилює податкове пільгування.

В Азербайджані довгий час (із 2009 по 2011 р.) діяли податкові канікули [17] щодо податку на прибуток банків у тій частині, яка спрямовується на капіталізацію. Часткове звільнення від податку на прибуток банків призвело до посилення їхнього фінансового становища. При цьому в країні існує проблема кредитування реального сектору економіки, перевага віддається споживчому кредитуванню. Водночас у республіці діє і розвивається «Міжнародний банк Азербайджану в кредитуванні економіки», який був створений для стимулювання розвитку довгострокового кредитування. Однак, за офіційними даними Міністерства статистики Азербайджану [19], у 2014 році його діяльність істотно не вплинула на структуру кредитування реального сектору.

На офіційному сайті податкової служби Республіки Вірменія (РВ) [18] представлений Закон «Про податок на прибуток» від 27.11.1997 № 155 (з останніми змінами від 2013 р.), який установлює особливості оподаткування прибутку банків. У Вірменії існує чотири ставки податку на прибуток: 12%, 18%, 25%, 30%. Для банків РВ установлена максимальна ставка в розмірі 30%, і вся сума відрахувань до резервних фондів включається до податкового відрахування. Актуальною залишається проблема кредитування реального сектору економіки в частині недостатності ресурсів із боку банківського сектору і високих ризиків кредитування [20]. Проблема розвитку реального сектору нині вирішується за допомогою створення з боку держави окремих структур, відмінних від банків: Вірменського агентства інвестицій, Вірменського агентства страхування експорту, які покликані привернути додаткові ресурси в реальний сектор і знизити ризики неплатоспроможності, зокрема з боку експортерів.

Виходячи з міжнародної практики, банки дешевше і легше надають фінансові ресурси, якщо зникає ризик непогашення дебіторської заборгованості у позичальника.

У Білорусі механізм оподаткування прибутку банків регулюється Особливою частиною Податкового кодексу (НКБ) [9]. Для банків установлена загальна фіксована ставка податку прибуток у розмірі 18%. Існує також категорія позареалізаційних податкових пільг, що застосовуються банками, до якої належать спеціальні резерви по кредитних ризиках і цінних паперах, а також різні негативні курсові різниці. Крім того, у Податковому кодексі виділяється вид податкових пільг, що надаються на підставі указів президента [16]. Згідно з нормативно-правовими документами, розміщеними на офіційному сайті президента Республіки Білорусь, за останні чотири роки ці пільги не вводилися.

Рішення проблем розвитку реального сектору, зокрема підприємств агропромислового комплексу, повинен забезпечити Указ Президента «Про заходи щодо підвищення ефективності роботи організацій агропромислового комплексу» № 348 від 17.07.2014 [13], відповідно до якого банки та ВАТ «Банк розвитку Республіки Білорусь» зобов'язані надати відстрочку погашення заборгованості за довгостроковими кредитами підприємствам агропромислового комплексу. При цьому компенсація втрат відсотків по кредитах банків фінансується з місцевого бюджету.

У сфері сучасних тенденцій розвитку фінансової системи такий захід носить директивний характер і не передбачає застосування сучасних інструментів регулювання економіки. Відносно промислового виробництва в Білорусі застосовувалися податкові пільги тільки в 2009 р. в рамках Указу Президента № 48 «Про стимулювання розвитку промислового виробництва», відповідно до якого промислові підприємства повністю звільнялися від сплати суми перевищення податків порівняно з попереднім періодом, проте, за висновком експертів, істотних результатів він не приніс [14].

Згідно з Податковим кодексом Республіки Казахстан [11], ставка податку на прибуток загальна для всіх суб'єктів господарської діяльності, включаючи банки, і становить 20%. Механізм оподаткування прибутку банків ідентичний російській практиці, застосовується метод нарахування. Податкова база формується шляхом вирахування із сукупного річного доходу коригувань і відрахувань. Як податкова пільга для банків під час оподаткування прибутку застосовуються податкові відрахування зі створення резервів по сумнівних і безнадійних боргах, на суму яких зменшуються доходи банків. Згідно з офіційним сайтом Асоціації банків Республіки Казахстан [1], у вересні 2014 р. Постановою уряду Республіки Казахстан від 29 серпня 2014 р. № 954 затверджено Концепцію розвитку фінансового сектору Республіки Казахстан до 2030 р. [8], де відносно банків визначено заходи щодо вирішення проблеми перерозподілу ресурсів в економіці. Вона передбачає інтеграцію до Світової орга-

нізації торгівлі й Єдиного економічного простору і створює передумови для вдосконалення ринку фінансових послуг.

Згідно з Концепцією, недостатній рівень фінансового посередництва зв'язується з низькою диверсифікацією кредитного портфеля банків, у якому переважають короткострокові кредити. Банкам пропонується обмежувати розмір споживчих кредитів для переорієнтації кредитування в інші сфери. Крім того, на 1 січня 2014 р. частка непрацюючих позик у банківському секторі становила 31,2%. Національним банком Казахстану були введені заходи з обмеження частки непрацюючих активів із 2014 р. – 15%, а з 2016 р. – 10%. У тих банках, де до 1 січня 2015 р. прострочення по кредитах становило більше 90 днів, проведено відкликання ліцензій та звільнення керівників банківських структур. Таким чином, обмежувальні заходи може й дадуть змогу побічно очистити баланси, але вони не спрямовані на ефективне кредитування реального сектору економіки. Однак передбачається, що в міру розвитку фінансового сектору Республіки Казахстан концепція буде коригуватися.

У Туркменістані податковою базою для податку на прибуток є оподатковуваний прибуток за звітний (податковий) період, зменшений на суму пільг, установлених ст. 170 Податкового кодексу [12]. При цьому окремо існують статті витрат і відрахувань. Об'єктом оподаткування є прибуток, який визначається як сума валового доходу платника податку, зменшена на суму відрахувань. Існує дві ставки податку на прибуток суб'єктів господарювання: 8% для юридичних осіб – резидентів і 20% – для нерезидентів країни. Ці ж ставки поширюються й на банківський сектор. Відносно оподаткування банківської прибутку відрахування на формування резерву по сумнівних боргах включаються у позареалізаційні витрати. Внутрішня банківська система не грає особливої ролі в економічному розвитку галузей національного господарства. Кредитування реального сектору економіки здійснюється переважно за рахунок залучення зовнішніх позик у країну.

Згідно з Податковим кодексом Узбекистану, в останні роки для всіх платників, включаючи банки, діяла єдина ставка податку на прибуток у розмірі 10%. Однак Постановою Президента Республіки від 25 грудня 2013 р. «Про прогноз основних макроекономічних показників і параметрів Державного бюджету Республіки Узбекистан на 2014 рік» ставка податку на прибуток юридичних осіб знизена до рівня 8% [21]. Механізм розрахунку податкової бази традиційний: податкова база під час оподаткування прибутку становить різницю між сукупним доходом і віднімається витратами.

До витрат, що віднімаються кредитними організаціями з прибутку, до оподаткування належать:

платежі за кредитні ресурси, витрати з перевезення та зберігання грошових коштів та матеріальних цінностей; нараховані та сплачені відсотки за депозитними рахунками клієнтів, у тому числі по вкладах фізичних осіб; відрахування на резерви за ризиковими операціями в межах норм (але не більше 10% від доходу банків), установлених Центральним банком Республіки Узбекистан. Підлягає відрахуванню з оподаткованого прибутку комерційних банків і вартість майна, переданого ними своїм філіям. Перелік пільг із податку на прибуток банків відсутній у ст. 158 Податкового кодексу. Однак платник податків в особі банку має право здійснювати перенесення збитків на майбутні періоди протягом п'яти років, наступних за тим податковим періодом, в якому отримано цей збиток. Витрати на створення резерву по сумнівних боргах віднімаються під час списання заборгованості, визнаної безнадійною, в сумі, що не перевищує розмір безнадійної заборгованості, що підлягає списанню. Згідно з офіційними даними Державного податкового комітету Республіки Узбекистан, перелік податкових пільг регламентується довідником пільг [15].

У табл. 4 наведено узагальнену інформацію щодо особливостей оподаткування банків у країнах СНД.

Підсумовуючи вищевикладене, зазначимо характерні особливості сучасної практики оподаткування прибутку банків у країнах СНД. Це застосування єдиних нормативних актів під час оподаткування прибутку підприємств і банків з установленням максимальних значень ставок для останніх в окремих країнах (зокрема, у Вірменії). Відносно застосування податкових пільг для банків слід зазначити, що як такі спеціальні податкові пільги під час оподаткування банківського прибутку в аналізованих країнах не застосовуються за винятком Азербайджану, де банкам надаються податкові пільги в частині капіталізованого прибутку для забезпечення його зростання. Податкове стимулювання збільшення власних коштів банків дасть змогу побічно збільшувати банківські інвестиційні ресурси, якщо надавати такі пільги виключно банкам розвитку, які інтенсивно кредитують реальний сектор економіки.

Якщо враховувати думки учених Є.В. Майбурова, Ю.Б. Іванова, Е.Б. Шувалової [22], що відносять податкові відрахування до категорії пільг, то можна вважати, що пільги під час оподаткування прибутку банків застосовуються також і в інших країнах: Казахстані, Вірменії, Білорусі, Узбекистані. Поряд із застосуванням податкових пільг щодо оподаткування прибутку банківських структур в окремих країнах використовуються і прямі директиви, пов'язані з регулюванням кредитування окремих секторів економіки. Наприклад, у Білорусі це відстрочка погашення заборгованості для агропромислового комплексу на підставі указу

президента. Існують також заходи прямого впливу з боку держави у вигляді обмеження споживчого кредитування й обмеження частки непрацюючих кредитів у Казахстані. Однак спроби застосування в чистому вигляді адміністративних заходів впливу на розвиток кредитування реального сектору економіки ефективного результату не принесли. Не використовувався у цих цілях в аналізованих країнах і податковий механізм.

Висновки з проведеного дослідження. Розглянувши практику оподаткування банківських установ у країнах Європейського Союзу та США, нами встановлено, що у світі досить часто використовують спеціальне оподаткування банківських установ шляхом установлення різноманітних пільг. Практика зарубіжних країн засвідчує ефективність такого оподаткування, що, своєю чергою, є доцільним для використання в податковій політиці України. Зокрема, для вітчизняних банківських установ варто було б застосовувати такі пільги, як звільнення від оподаткування коштів банків, які інвестуються в інноваційні підприємства; надання пільг в оподаткуванні банків, що здійснюють довгострокове інвестиційне кредитування. Дослідження особливостей оподаткування прибутку банківських установ у країнах СНД засвідчило, що у цих країнах застосовуються єдині нормативні акти щодо оподаткування прибутку підприємств і банків. При цьому встановлюються максимальні значення ставок для банківських установ в окремих країнах (наприклад, у Вірменії 30%). Щодо застосування податкових пільг для банків, то варто зазначити, що як такі спеціальні податкові пільги під час оподаткування банківського прибутку в аналізованих країнах не застосовуються за винятком Азербайджану, де банкам надаються податкові пільги в частині капіталізованого прибутку для забезпечення його зростання.

Враховуючи проаналізований зарубіжний досвід оподаткування банківських установ та євроінтеграцію України, необхідно поступово приводити систему оподаткування банків відповідно до кращих європейських практик. Для цього доцільно: уніфікувати стандарти бухгалтерського обліку для визначення бази оподаткування, визначити чітку класифікацію фінансових операцій, удосконалити діючу схему обміну інформацією між країнами, здійснювати пошук національної моделі оподаткування у фінансовому секторі.

Зважаючи на євроінтеграційний курс України, для формування ефективної політики у сфері оподаткування банків необхідне формування у суб'єктів господарювання культури щодо свідомого та добровільного прагнення сплачувати податки. Водночас держава має забезпечити прозорість адміністративних важелів. Саме ці напрями мають стати предметом підвищеної уваги як із боку органів влади, так і платників податків.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ассоциация банков Республики Казахстан. URL: www.kba.kz.
2. Дані по формах статистичної податкової звітності / Офіційний сайт Федеральної податкової служби США. URL: <https://www.irs.gov/pub/irs-pdf/i1120.pdf>.
3. Дані по формах статистичної податкової звітності / Офіційний сайт податкового департаменту Міністерства фінансів Німеччини. URL: <http://www.bundesfinanzministerium.de/Web/DE/>.
4. Дані по формах статистичної податкової звітності / Офіційний сайт податкової та митної адміністрації Великобританії. URL: <https://www.gov.uk/government/organisations/hm-revenue-customs/>.
5. Дані по формах статистичної податкової звітності / Офіційний сайт Головного управління державних фінансів Франції. URL: <http://www.impots.gouv.fr/portal/static/>.
6. Жукова В.В., Конвисарова Е.В. Проблемы и перспективы развития и рынка пластиковых карт. Современные научные исследования и инновации. 2014. № 11–2(43). С. 39–44.
7. Ключко Л.А., Підсосонна Я.Г. Оподаткування банківської діяльності в Україні та основні напрями його вдосконалення. URL: http://fkd.khibs.edu.ua/pdf/2012_1/55.pdf.
8. Концепция развития финансового сектора Республики Казахстан до 2030 года от 29.09.2014 № 954. URL: http://www.kba.kz/rus/banking-system/Koncepcija_razvitija_finansovogo_sektora_Respubliki_Kazahstan_do_2030_goda.html.
9. Міністерство по податках і зборах Республіки Білорусь. URL: www.nalog.gov.by/ru/nalog-kodeks-2013-ru/.
10. Налоговый кодекс Азербайджанской Республики. URL: www.taxes.gov.az/modul.php?name=qanun&cat=3.
11. Налоговый кодекс Республики Казахстан / Налоговый комитет Министерства финансов Республики Казахстан. URL: www.salyk.kz/ru/taxcode/pages/default.aspx.
12. Налоговый кодекс Туркменистана. URL: www.turkmenbusiness.org/content/nalogovyi-kodeks-turkmenistana.
13. О мерах по повышению эффективности работы организаций агропромышленного комплекса: Указ Президента Республики Беларусь. URL: president.gov.by/uploads/documents/348uk.pdf.
14. Обзор инновационного развития Республики Беларусь. URL: www.un.org/ru/publications/pdfs/innovative_development_survey_belorus.pdf.
15. Официальный сайт Государственного налогового комитета Республики Узбекистан. URL: www.soliq.uz/ru/normative_legal_acts_tax/ukazy-prezidentarespubliki-uzbekistan/?PAGEN_5=2.
16. Офіційний Інтернет-портал Президента Республіки Білорусь. URL: president.gov.by/ru/official_documents_ru/findTags/168/page/1/.
17. Офіційний сайт Міністерства по податках Азербайджана. URL: www.taxes.gov.az/index.php.
18. Офіційний сайт Податкової служби Республіки Вірменія. Податкове законодавство. URL: www.taxservice.am/Content.aspx?itn=TLProfitTax.
19. Офіційний сайт статистики Азербайджанської Республіки. URL: www.stat.gov.az/source/finance/indexen.php.
20. Сандоян Э.М. Проблемы модернизации системы банковского регулирования в Армении: монография. Ереван: РАУ, РА, 2013. С. 62.
21. Прогноз основных макроэкономических показателей и параметров Государственного бюджета Республики Узбекистан на 2014 год: Постановление Президента Республики Узбекистан от 25 декабря 2013 г. URL: www.norma.uz/publish/doc/text101236stavka_naloga_na_pribyl_snijena.
22. Шувалова Е.Б. и др. Налоги и налогообложение. Ч. 1: учеб. пособ. М.: Евразийский открытый институт, 2009. С. 31.

REFERENCES:

1. Assotsiatsiya bankov Respubliki Kazakhstan (elektronnyi resurs). URL: www.kba.kz
2. Dani po formakh statystichnoyi podatkovoi zvitnosti (elektronnyi resurs). Oficijnyj sajт Federal'noj podatkovoi sluzhby SShA. URL: <https://www.irs.gov/pub/irs-pdf/i1120.pdf>
3. Dani po formakh statystichnoyi podatkovoi zvitnosti (Elektronnyj resurs): Oficijnyj sajт podatkovogo departamentu Ministerstva finansiv Nimechchiny. URL: <http://www.bundesfinanzministerium.de/Web/DE/>
4. Dani po formakh statystichnoyi podatkovoi zvitnosti (Elektronnyj resurs): Oficijnyj sajт podatkovoi ta mytnoi administracii Velykobrytani. URL: <https://www.gov.uk/government/organisations/hm-revenue-customs/>
5. Dani po formakh statystichnoyi podatkovoi zvitnosti [Elektronnyj resurs]: Oficijnyj sajт Gholovnogho upravlinnja derzhavnykh finansiv Franciji. URL: <http://www.impots.gouv.fr/portal/static/>
6. Zhukova V.V., Konvisarova E.V. (2014) Problemy i perspektivy razvitiya i rynka plastikovykh kart [Problems and prospects of development and the market of plastic cards]. Modern scientific research and innovations, no.11–2(43), pp. 39–44.
7. Kljusko, L. A., Pidsosonna Ja. Gh. (2012) Opodatkuvannja bankivskoj dijalnosti v Ukraini ta osnovni naprjamy jogho vdoskonalennja [Taxation of banking activity in Ukraine and main directions of its improvement]. [Elektronnyj resurs]. URL: http://fkd.khibs.edu.ua/pdf/2012_1/55.pdf.
8. Kontseptsija razvitiya finansovogo sektora Respubliki Kazakhstan do 2030 goda ot 29.09.2014 g. № 954 [Elektronnyj resurs]. – URL: http://www.kba.kz/rus/banking-system/Koncepcija_razvitija_finansovogo_sektora_Respubliki_Kazahstan_do_2030_goda.html
9. Ministerstvo po podatkam i zboram Respubliki Bilorusj [Elektronnyj resurs]. – URL: www.nalog.gov.by/ru/nalog-kodeks-2013-ru/
10. Nalogovyy kodeks Azerbaydzhanskoy Respubliki [Elektronnyj resurs]. – URL: www.taxes.gov.az/modul.php?name=qanun&cat=3.
11. Nalogovyy Kodeks Respubliki Kazakhstan. Nalogovyy komitet Ministerstva finansov Respubliki Kazakhstan [Elektronnyj resurs]. – URL: www.salyk.kz/ru/taxcode/pages/default.aspx
12. Nalogovyy Kodeks Turkmenistana [Elektronnyj resurs]. – URL: www.turkmenbusiness.org/content/nalogovyi-kodeks-turkmenistana

13. O merakh po povysheniyu effektivnosti raboty organizatsiy agropromyshlennogo kompleksa: Ukaz Prezidenta Respubliki Belarus' [Elektronnyi resurs]. – URL: president.gov.by/uploads/documents/348uk.pdf

14. Obzor innovatsionnogo razvitiya Respubliki Belarus' [Elektronnyi resurs]. – URL: www.un.org/ru/publications/pdfs/innovative_development_survey_belorus_rus.pdf

15. Ofitsial'nyy sayt Gosudarstvennogo nalogovogo komiteta Respubliki Uzbekistan [Elektronnyi resurs]. – URL: www.soliq.uz/ru/normative_legal_acts_tax/ukazy-prezidenta-respubliki-uzbekistan/?PAGEN_5=2

16. Ofitsijnyj Internet–portal Prezydenta Respubliki Biorusj [Elektronnyj resurs]. – URL: president.gov.by/ru/official_documents_ru/findTags/168/page/1/

17. Ofitsijnyj sayt Ministerstva po podatkam Azerbajdzhana [Elektronnyj resurs]. – URL: www.taxes.gov.az/index.php

18. Ofitsijnyj sayt Podatkovoji sluzhby Respubliki Virmenija. Podatkove zakonodavstvo [Elektron-

nyj resurs]. – URL: www.taxservice.am/Content.aspx?itn=TLProfitTax

19. Ofitsijnyj sayt statystiky Azerbajdzhanskoji respubliky [Elektronnyj resurs]. – URL: www.stat.gov.az/source/finance/indexen.php

20. E.M. Sandoyan (2013) Problemy modernizatsii sistemy bankovskogo regulirovaniya v Armenii (Monografiya) [Problems of modernization of the banking regulation system in Armenia] Moscow. RAU, p. 62 (in Russian)

21. Prognoz osnovnykh makroekonomicheskikh pokazateley i parametrah Gosudarstvennogo byudzheta Respubliki Uzbekistan na 2014 god: Postanovlenie Prezidenta Respubliki Uzbekistan ot 25 dekabrya 2013 goda [Elektronnyi resurs]. – URL: www.norma.uz/publish/doc/text101236_stavka_naloga_na_pribyl_snijena

22. Shuvalova E.B. [i dr.] (2009) Nalogi i nalogooblozhenie. Chast' 1: uchebnoe posobie [Taxes and taxation. Part 1: A Training Manual]. Moscow. The Eurasian Open Institute. p.31.

Pidsosonna Y.G.

Senior Instructor at Department of Banking and Financial Monitoring
University of State Fiscal Service of Ukraine

Klymenko D.B.

Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Banking and Financial Monitoring
University of State Fiscal Service of Ukraine

FEATURES OF BANKING ESTABLISHMENTS TAXATION IN FOREIGN COUNTRIES

In the national economy, banks are financial intermediaries in the process of redistribution of temporarily free funds. They accumulate surplus funds from market actors and direct them to those industries that experience a shortage of financial resources. The purpose of their economic activity is to maximize profits. It is well known that banks, like other entities, are taxpayers. In times of economic crisis, political instability, and military situation in eastern Ukraine, domestic banking institutions are not in the best of times. Therefore, the State should use all possible instruments to improve the efficiency of banks regulation and to ensure the stability of the banking system. One of the elements of this policy is the use of taxes as an effective leverage instrument.

The problem of taxation of the banking sector as a separate activity is only partially studied; therefore, there is a need to study foreign experience in this area and to develop new tax approaches in order to ensure sustainable economic development and to increase economic equality in society.

The aim of the article is to study the foreign experience of banking institutions' taxation and to develop recommendations for improving the banking institutions' taxation in Ukraine.

After reviewing the practice of taxation in the European Union and the US, we have found that different countries quite often use special taxation for banking institutions through the establishment of various privileges. The practice of foreign countries proves the effectiveness of such taxation, which in turn is appropriate for the use in Ukrainian tax policy. In particular, for domestic banking institutions, we recommend applying such privileges as exemption from the taxation of bank funds invested in innovative enterprises; or granting some specific taxation privileges for banks that carrying out long-term investment credit lines.

Among features of the banking institutions' income taxation in the countries of the CIS, we found that these countries apply single regulations on the taxation of profits of enterprises and banks. However, sometimes the maximum rates for banking institutions are set (for example, 30% in Armenia). Concerning the application of tax privileges for banks in the analysed CIS countries, it should be noted that special privileges during taxation of bank income are not applied except for Azerbaijan, where banks are granted tax benefits on capitalized income to ensure its growth.

Based on the analysed foreign experience of banking institutions' taxation and on the conditions of Ukraine's European integration, we assume that it is necessary to converge the Ukrainian taxation system in a part of banking taxation with the best European practices. For this purpose, we have to unify the accounting standards of the tax base determination, to define a clear classification of financial transactions, to improve the current instruments of information exchange between countries, to search the national model of financial sector taxation.

ІМПЕРАТИВИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТАБІЛЬНОСТІ
БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИIMPERATIVES OF PROVIDING FINANCIAL STABILITY
OF THE BANKING SYSTEM

У статті приділено увагу проблемі забезпечення фінансової стабільності вітчизняної банківської системи. Розглянуто погляди на сутність фінансової стабільності банківської системи. Проаналізовано принципи забезпечення фінансової стабільності. Визначено динаміку показників фінансової стабільності банківської системи України. Запропоновано основні імперативи забезпечення фінансової стабільності банківської системи.

Ключові слова: фінансова стабільність, банківська система, принципи, інфраструктура ринку, платоспроможність, ліквідність.

В статье уделено внимание проблеме обеспечения финансовой стабильности отечественной банковской системы. Рассмотрены взгляды на сущность финансовой стабильности банковской системы. Проанализированы принципы обеспечения финансовой стабильности банковской системы. Определена

динамика показателей финансовой стабильности банковской системы Украины. Предложены основные императивы обеспечения финансовой стабильности банковской системы.

Ключевые слова: финансовая стабильность, банковская система, принципы, инфраструктура рынка, платежеспособность, ликвидность.

In the article, it has been given focus on the problem of ensuring the financial stability of the domestic banking system. Views on the definition of the financial stability of the banking system are considered. Principles of ensuring financial stability are analysed. The dynamics of indicators of the financial stability of the banking system of Ukraine are determined. The main directions to improve ensuring the financial stability of the banking system are offered.

Key words: financial stability, banking system, principles, market infrastructure, solvency, liquidity.

УДК 336.71

Коваленко В.В.
професор, д.е.н.,
професор кафедри банківської справи
Одеський національний економічний
університет

Постановка проблеми. Фінансова стабільність вітчизняної банківської системи є однією з найважливіших умов розвитку національної економіки, запорукою успіху економічних трансформацій та макроекономічного розвитку держави. За останнє десятиліття на банківську систему відбувається підвищений тиск політичної та економічної нестабільності, спостерігається затяжна тенденція збиткової діяльності та банкрутства багатьох банків України.

В умовах тривалої фінансової кризи однією з основних проблем, яка постала перед вітчизняною банківською системою, є підтримка на належному рівні її фінансової стабільності, що дає змогу банкам виконувати функції із забезпечення економіки достатньою кількістю фінансових ресурсів.

Стабільність банківської системи визначається не лише конкурентоспроможністю, а й сукупним рівнем ризиків, властивих банківській діяльності, тому сьогодні досить актуальним є визначення економічної сутності фінансової стабільності банківської системи та імперативів її забезпечення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми забезпечення та методикам оцінювання фінансової стабільності банківської системи присвячено наукові праці Я. Белинської [1], Л. Євтух [2], О. Заруцької [3], С. Науменкової, В. Міщенко [4], М. Хуторної [5] та багатьох інших. Але, незважаючи на значні здобутки вітчизняних науковців у дослідженні проблем теоретичного обґрунтування та визначення концептуальних імперативів забезпечення фінансової стабільності, багато питань залишається поза їхньою увагою.

Постановка завдання. Метою дослідження є теоретичне узагальнення сутності фінансової стабільності та визначення імперативів її забезпечення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Концепція фінансової стабільності виникла порівняно недавно – після того, як у 1990-х роках світом прокотилася низка системних фінансових криз. В умовах бурхливого розвитку процесів економічної глобалізації, лібералізації руху капіталу, відкриття національних ринків фінансових послуг для іноземного капіталу накопичувалися фінансові дисбаланси, які час від часу розряджались потужними фінансовими кризами [6, с. 36].

Узагальнення наукової думки щодо тлумачення терміну «фінансова стабільність» зарубіжними дослідниками представлено у праці П. Смага. Науковець виділив шість характеристик, які більшістю науковців використовуються для розкриття економічного змісту фінансової стабільності, а саме: виконання основних функцій фінансової системи; стійкість до шоків; вплив на реальну економіку; ефективний перерозподіл ресурсів, тобто виконання функції фінансового посередництва; стабільність цін на фінансові активи; тісний взаємозв'язок між структурними елементами фінансової системи [7, с. 16].

Однією з найґрунтовніших праць, присвячених питанням фінансової стабільності, є дослідження Г.Дж. Шиназі. Так, у праці «Визначення фінансової стабільності» науковець виділив п'ять принципів, які повинні бути покладені в основу визначення даного поняття, а отже, враховані

й у процесі побудови системи її забезпечення, а саме: фінансова стабільність стосується всіх елементів фінансової системи (інфраструктури, установ та ринків); фінансова система не тільки ефективно виконує функції розподілу ресурсів і ризиків, мобілізації заощаджень і накопичення багатства, а й забезпечує безперерйну роботу платіжної системи; фінансова стабільність – це не лише фактична відсутність фінансових криз, а й здатність фінансової системи вчасно обмежувати, стримувати та управляти наявними дисбалансами, перш ніж вони завдадуть шкоди економічним процесам; фінансова стабільність повинна розглядатися в першу чергу з позиції її впливу на реальний сектор економіки. Якщо порушення у функціонуванні фінансових ринків або установ не становлять загрози для реального сектору економіки, то вони не повинні розцінюватися як загрози фінансовій стабільності; фінансова система повинна розглядатися з позицій часового простору (континууму) [8, с. 6–7].

Аналіз вітчизняних наукових публікацій [1–5] дає підстави стверджувати, що практично всі науковці зводять категорію «фінансова стабільність банківської системи» до створення дієвого механізму, який би запобігав виникненню банківських криз та сприяв подальшому розвитку економіки країни.

Заслугує на увагу з наукового погляду визначення фінансової стабільності надане Я. Белінською, а саме: «Властивість фінансової системи з мінімальними витратами змінювати основні характеристики розвитку відповідно до трансформацій економічної системи та зовнішніх впливів» [1, с. 73].

У «Банківській енциклопедії» зазначається, що «стабільність банківської системи – це комплексна характеристика стану банківської системи, за якого реалізується її сутність і призначення в економічній системі країни, адекватно та ефективно виконуються її функції, а також забезпечується спроможність підтримувати рівновагу та відновлювати стан після зовнішніх потрясінь чи посилення диспропорцій, будь-яких відхилень від безпечних параметрів, спричинених кризовими явищами» [9, с. 416–417].

Виходячи з наведених вище визначень, можна стверджувати, що стабільність банківської системи є поняттям відносним, оскільки «стабільність» не завжди передбачає постійність, сталість, незмінність, а відображає відповідність правовим нормам, ефективність функціонування, належне виконання своїх функцій. З нашої точки зору, *під фінансовою стабільністю банківської системи* слід розуміти міру повноти й якості вирішення завдань, поставлених перед нею, виконання банківською системою своєї місії, що забезпечує досягнення позитивного фінансового результату. Фінансова стабільність характеризує фактичний

ступінь досягнення результату, заданого функцією та принципами системи [6, с. 37].

Для визначення елементів фінансової стабільності банківської вважаємо за доцільне розглянути її принципи (табл. 1).

Виходячи з вище представлених принципів забезпечення фінансової стабільності банківської системи, можна виокремити основні її елементи, а саме:

- ефективна система пруденційного регулювання та нагляду виведення неплатоспроможних банків із ринку;
- підтримка ліквідності ринку – роль гарантування вкладів кредитора останньої інстанції;
- система гарантування вкладів – захист прав споживачів фінансових послуг та фінансова грамотність;
- ефективне управління банківськими ризиками.

Отже, розглядаючи фінансову стабільність банківської системи, треба враховувати її ознаки, що ініціюються як із боку регулятора, так і з боку самих банків (рис. 1).

На сучасному етапі у світовій та вітчизняній практиці постійне спостереження за фінансовою стабільністю банківської системи є важливим напрямом діяльності центральних банків, складником їхньої інформаційно-аналітичної діяльності, що, своєю чергою, підвищує прозорість і передбачуваність грошово-кредитної політики, дотримання принципів ринкової дисципліни.

Перші огляди фінансової стабільності були здійснені центральними банками в середині 1990-х років у Великобританії і країнах Скандинавії, що значною мірою пов'язано з банківськими кризами [12]. При цьому більшість країн під час роботи над оглядами дотримується міжнародних стандартів, зокрема використовуються показники фінансової стабільності, розроблені Міжнародним валютним фондом і Світовим банком [13]. НБУ починаючи з 2017 р. офіційно публікує «Звіт про фінансову стабільність».

Сьогодні банківська система України продовжує функціонувати у складному геополітичному, соціальному та правовому середовищі, більшість чинників якого ускладнює стабільний розвиток банківської системи, підвищення її конкурентоспроможності та ефективності (табл. 2).

Як свідчать дані, представлені в табл. 2, розвиток банківської системи слід уважати як фінансово нестабільний. Відповідно до міжнародної практики, банк вважається проблемним, якщо частка непрацюючих активів становить більше ніж 10% [15]. Станом на 01.01.2017 у банківському секторі США непрацюючі кредити становили лише 1,3%, Німеччини – 1,7%, Великобританії – 1,9%. Станом на 01.01.2018 в Україні лише у 18 банків частка непрацюючих кредитів становила менше ніж 10%. Усе це малі банки і три банки з іноземним капіта-

Характеристика підходів до визначення принципів фінансової стабільності

№ пор.	Науковий підхід	Характеристика принципів
1.	формування інституціонального складника системи забезпечення фінансової стабільності (Н.Г. Вовченко, Ю.С. Євлахова) [10, с. 5]	раціонального використання ресурсів; ефективного управління; здорової конкуренції; довіри громадськості; чітко діючої правової і судової системи; належної практики корпоративного управління; розвиненої системи виплат і розрахунків; чинного кодексу ділової етики
2.	ефективного функціонування механізму забезпечення фінансової стабільності (Я.В. Белінська, В.П. Биховченко) [1, с. 75–76]	ефективності (забезпечувати найефективніше розміщення фінансових ресурсів); тривалості та передбачуваності (фінансова стабільність має підтримуватися протягом середньо- та довгострокових періодів); адекватності (форми й методи розміщення фінансових ресурсів мають відповідати різноманіттю потреб у них економічних агентів); транспарентності (дії органів державного управління мають бути якомога прозорішими); координованості (заходи механізму забезпечення фінансової стабільності мають узгоджуватися із цілями та заходами інших політик); підзвітності (центральный банк має відповідати за ефективність і результативність заходів щодо забезпечення фінансової стабільності)
3.	формування стратегії забезпечення фінансової стабільності (Н.О. Шпак, М.І. Романишин) [11, с. 51]	адаптивності та мобільності; стратегічності та цілеспрямованості; ієрархічності; системності; раціональності та економічного ефекту; комплексності та взаємоузгодженості управління; економічного зростання та рівноваги; фінансової стійкості; конкурентостійкості; партисипативності та соціальної орієнтованості; каузальності; збалансованості; інноваційності та розвитку
4.	реалізація процесу забезпечення фінансової стабільності (М.Е. Хуторна) [5, с. 57–58]	на рівні окремого банку: принцип завчасної обачності, принцип адаптивності, принцип збалансованої прибутковості, принцип суспільної відповідальності, принцип економічної відповідальності, принцип надлишковості
		на рівні банківської системи: принцип наукової обґрунтованості, принцип комплексності, принцип безперервності, принцип довіри, принцип ефективності

лом: ПАТ «Сіті банк» (1,4%), ПАТ «Дойче Банк ДБУ» (0,0%), ПАТ «СЕБ корпоративний банк (0,0%). При цьому частка непрацюючих кредитів менше ніж 10% у кредитному портфелі фізичних осіб була лише в 10 банків. Наслідком значних обсягів проблемних кредитів є зниження ліквідності та прибутковості через неповернення кредитів і необхідність формувати у значних обсягах резерви під кредитні ризики, неефективна діяльність багатьох банків, зниження інвестиційної привабливості. За результатами 2017 р. 20 банків були збитковими, з них один банк із державною часткою капіталу, сім банків іноземних банківських груп, 10 приватних банків і два неплатоспроможні банки.

Авторкою статті було проведено комплексне оцінювання рівня фінансової стабільності банківської системи України за методикою, викладеною нею у науковій статті «Теоретичні та методичні підходи до оцінювання банківської системи» [6, с. 38–39]. Результати загального індикатора фінансової стабільності банківської системи України представлені на рис. 2.

Виходячи з того, що максимальне значення інтегрального показника має досягати одиниці, можна зробити висновок про те, що рівень фінансової стабільності банківської системи України можна охарактеризувати станом на 01.01.2018 як середній – прогнозований фінансовий стан дасть

змогу скоригувати напрям розвитку банків у разі невизначеності його діяльності до часу настання кризи; потреба у розробленні превентивної програми фінансового оздоровлення.

Загалом значення інтегрального показника фінансової стабільності має таку градацію: від 0 до 0,466 – низький (критичний) рівень; від 0,467 до 0,645 – середній рівень, від 0,646 до 0,824 – достатній рівень, більше ніж 0,825 – високий рівень.

Висновки з проведеного дослідження. Виходячи із проведеного дослідження, можна визначити такі імперативи забезпечення фінансової стабільності банківської системи України.

Фінансова стабільність є одним із ключових. Це індикатор довіри як до окремого банку, так і до системи у цілому з боку інвесторів, вкладників, партнерів та кредиторів. Нестабільна банківська система не може ефективно функціонувати, задовольняти потреби клієнтів і держави. В умовах кризи саме фінансова стабільність банків зазнала найбільшого удару.

Необхідність забезпечення макроекономічної та фінансової стабільності в Україні актуалізує завдання посилення пруденційного складника регулювання банківської системи, тобто йдеться про забезпечення фінансової стабільності шляхом подолання дисбалансів на мікро- і макрорівні. Характерною рисою макропруденційного підходу

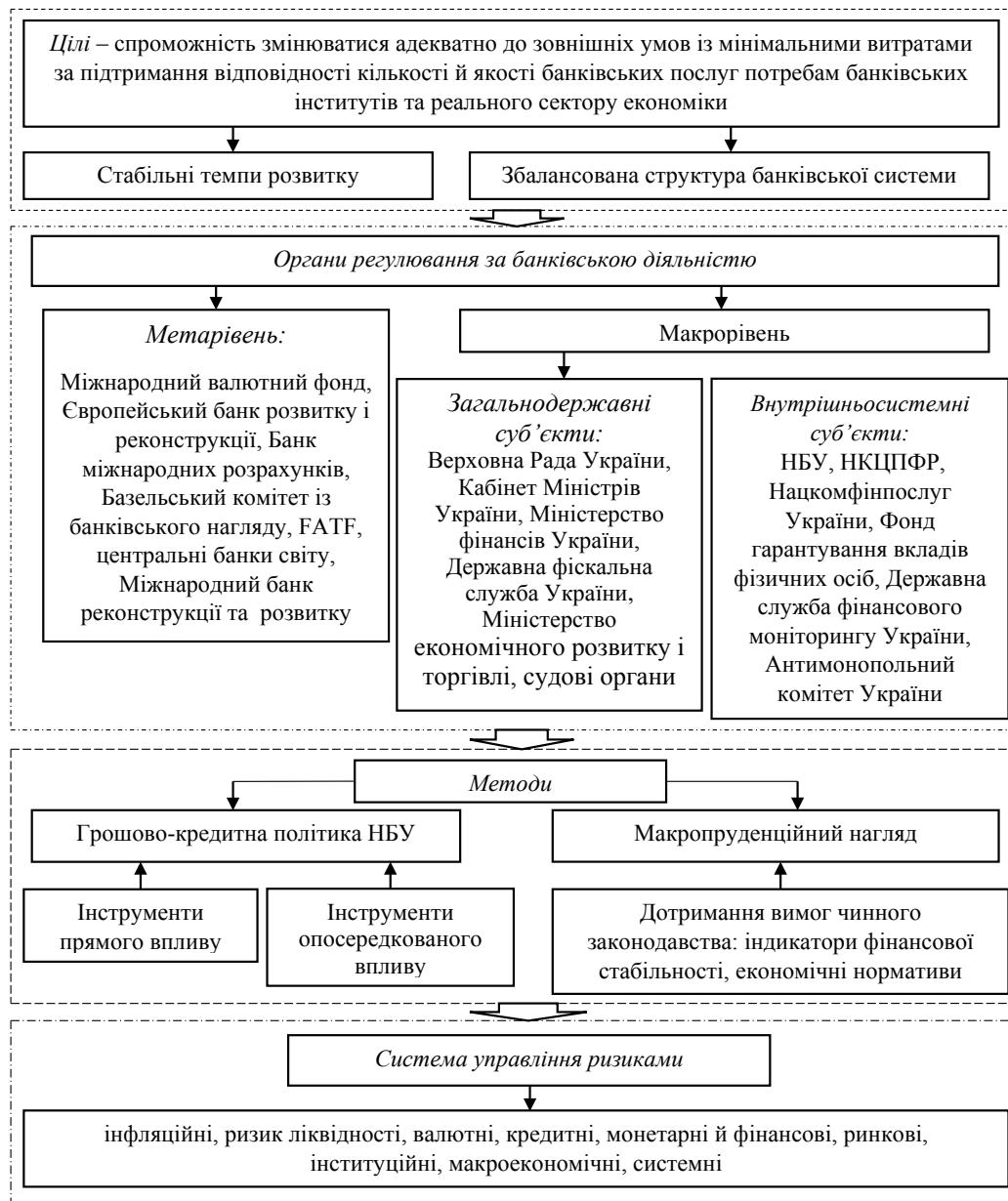


Рис. 1. Механізм забезпечення фінансової стабільності банківської системи України

Джерело: власна розробка

Таблиця 2

Динаміка основних показників розвитку банківської системи України

Показники	Станом на 01.01:			
	2015	2016	2017	2018
кількість діючих банків, од.	163	117	96	82
кількість банків з іноземним капіталом, од.	51	41	38	38
у тому числі зі 100%-м іноземним капіталом, од.	19	17	17	18
Активи банків до ВВП, %	84,04	52,63	63,47	85,29
Зобов'язання банків до ВВП, %	74,59	58,13	47,52	39,32
Капітал банків до ВВП, %	9,45	5,24	5,19	5,48
Кредити банків до ВВП, %	55,76	51,01	42,21	34,96
Адекватність капіталу, %	15,6	12,31	12,69	16,10
Рентабельність капіталу, %	-51,91	-5,46	-116,74	-15,96
Рентабельність активів, %	0,11	-51,91	-12,60	-1,94
Частка непрацюючих кредитів у кредитному портфелі, %	28,03	30,47	55,11	56,45

Джерело: розраховано автором за матеріалами [14]

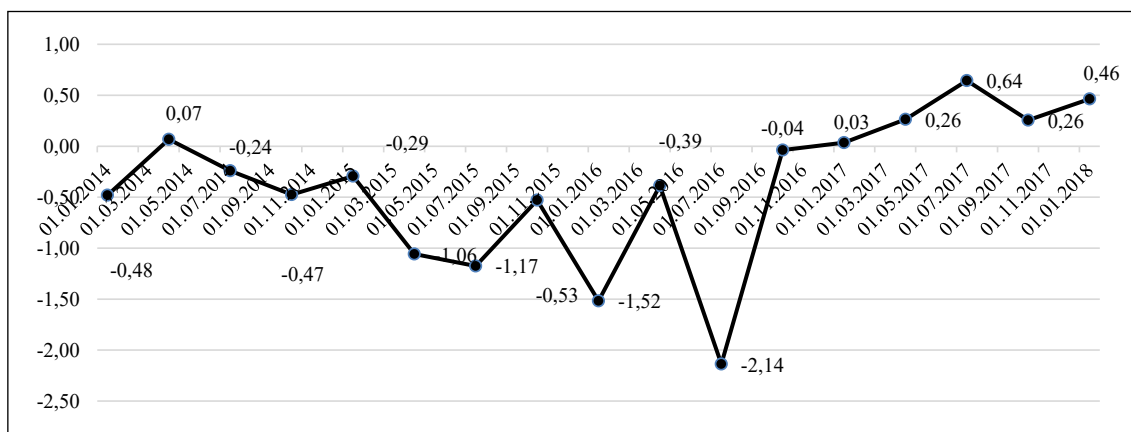


Рис. 2. Динаміка інтегрального індексу фінансової стабільності банківської системи України

Джерело: розраховано автором

виступає запобігання та протидія системним ризикам, забезпечення раціонального розміщення та ефективного використання фінансових ресурсів. Поставлені цілі досягаються шляхом застосування пруденційних заходів за такими напрямками: нарощування довгострокових інвестицій у реальний сектор та фінансування модернізаційних процесів; розвиток інфраструктури і підвищення стійкості вітчизняної банківської системи; реформування інституційних засад фінансового регулювання; підвищення фінансової стійкості окремих банків; посилення антициклічного характеру регулювання.

З боку Національного банку України вітчизняна банківська система потребує постійного моніторингу, аналізу та оцінки взаємного впливу мікро- і макрочинників на діяльність банків, оскільки дуже чутлива до коливань у світовій економіці та до негативних дестабілізуювальних внутрішніх чинників.

Останніми роками з'явилася багато публікацій із питань ідентифікації системних ризиків, прогнозування фінансових стресів та оцінювання впливу шоків на ключові змінні фінансового й реального секторів економіки. Для оцінювання та прогнозування рівня фінансової стабільності доцільним є використання макропруденційних інструментів, а саме: індикатори стійкості (Soundness Indicators) – індикатори фінансової стійкості (FSIs), що базуються на даних балансової звітності фінансових установ; моделі, які ґрунтуються на фундаментальних підходах (Fundamentals-Based Models), – моделі, котрі оперують макро-економічними або балансовими відомостями для встановлення макрофінансових зв'язків (наприклад, макрострес-тести та мережеві моделі); моделі на основі ринкових підходів (Market-Based Models) – моделі, які виявляють інформацію про ризики виходячи з мінливих ринкових даних та застосовуються для відстеження нестійкого стану

фірм або секторів; гібридні, структурні моделі (Hybrid, Structural Models) – моделі, котрі використовуються для оцінювання впливу шоків на ключові змінні фінансового й реального секторів, такі як імовірність дефолту, зростання кредитування, на основі даних агрегованих балансових звітів і ринкових цін [4, с. 62–63].

Таким чином, проаналізувавши структуру фінансової стабільності банківської системи, доходимо висновку, що феномен фінансової стабільності сьогодні має комплексний і багатогранний характер. Ця економічна категорія все ще не є вивченою і зрозумілою у всіх аспектах як науковцям, так і практичним фахівцям. Без стабільності фінансових ринків та інститутів, а також без фінансової стабільності реального сектору економіки не можна говорити про досягнення фінансової стабільності вітчизняної банківської системи.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бєлінська Я.В., Биховченко В.П. Механізм забезпечення фінансової стабільності: структура, інструменти, напрями розвитку. Стратегічні пріоритети. 2012. № 1(22). С. 72–84.
2. Євтух Л.Б., Швед І.М. Світовий досвід забезпечення фінансової стабільності банківської системи. Вісник Університету банківської справи. 2016. № 1–2(25–26). С. 18–23.
3. Заруцька О.П. Структурні перетворення ринку банківських послуг в умовах стрімкого виведення банків. Вісник Дніпропетровського університету. Серія «Економіка». 2017. Вип. 11 (1). С. 54–59.
4. Науменкова С.В., Міщенко В.І. Макропруденційні інструменти в механізмі забезпечення фінансової стабільності. Фінанси України. 2015. № 10. С. 53–76.
5. Хуторна М.Е. Принципи забезпечення фінансової стабільності кредитних установ. Фінансовий простір. 2017. № 3(27). С. 55–59.
6. Коваленко В.В., Гаркуша Ю.О. Теоретичні та методичні підходи до оцінювання фінансової ста-

більності банківської системи. Вісник Національного банку України. 2013. № 9. С. 35–45.

7. Smaga P. Assessing Involvement of Central Banks in Financial Stability. Center for financial stability. Policy paper. New York, 2013. 64 p. URL: http://www.centerforfinancialstability.org/research/Assessing_052313.pdf.

8. Schinasi G. Defining Financial Stability. IMF Working Paper. WP/04/187. 2004. 19 p. URL: <https://pdfs.semanticscholar.org/ef31/bd3236697c658746235e96ab920488ad5a3a.pdf>.

9. Банківська енциклопедія / С.Г. Арбузов, Ю.В. Колобов, В.І. Міщенко, С.В. Науменкова. К.: Центр наукових досліджень Національного банку України: Знання, 2011. 504 с.

10. Вовченко Н.Г., Евлахова Ю.С. Формирование институциональной платформы глобальной финансовой стабильности. Финансовые исследования. 2010. № 1. С. 3–10.

11. Шпак Н.О., Романишин М.І. Стратегія забезпечення економічної стабільності підприємства та принципи її формування. Економіка та держава. 2010. № 10. С. 48–51.

12. Compilation Guide on Financial Soundness Indicators / International Monetary Fund. 2004. July, 30. URL: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/fsi/guide/2006/index.htm>.

13. Коваленко В.В. Методичні підходи до діагностики і моніторингу фінансової стійкості банківської системи. Актуальні проблеми економіки. 2006. № 11(65). С. 193–200.

14. Показники банківської системи. URL: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442&cat_id=3479859.

15. Синки Дж. мл. Финансовый менеджмент в коммерческом банке и в индустрии финансовых услуг; пер. с англ. Москва: Альпина Бизнес Букс, 2007. 1018 с.

REFERENCES:

1. Belins'ka Ya. V. (2012) Mekhanizm zabezpechennya finansovoi' stabil'nosti: struktura, instrumenti, napryami rozvitku [Mechanism for ensuring financial stability: structure, tools, directions of development]/ Strategic priorities, no.1 (22), pp.72-84.

2. Jevtuh L.B., Shved I.M. (2016) Svitovyy dosvid zabezpechennja finansovoi' stabil'nosti bankivs'koi' systemy [The world experience of ensuring banking system stability]. Journal of the University of Banking, no. 1–2 (25–26), pp. 18-23.

3. Zaruc'ka O.P. (2017) Strukturni peretvorennja rynku bankivs'kyh poslug v umovah strimkogo vyvedennja bankiv [Structural transformation of the banking services market in the conditions of rapid withdrawal of banks]. Bulletin of Dnipropetrovsk University. Series: Economics, no. 11 (1), pp. 54-59.

4. Naumenkova S.V., Mishhenko V.I. (2015) Makroprudencijni instrumenty v mehanizmi zabezpechennja finansovoi' stabil'nosti [Macropprudential instruments in the mechanism of financial stability]. Finance of Ukraine, no.10, pp.53-76.

5. Hutorna M.E. (2017) Pryncypy zabezpechennja finansovoi' stabil'nosti kredytnyh ustanov [Principles of ensuring financial stability of credit institutions]. Financial Space, no. 3 (27), pp. 55-59.

6. Kovalenko V. V., Garkusha Ju. O. (2013) Teoretychni ta metodychni pidhody do ocinjuvannja finansovoi' stabil'nosti bankivs'koi' systemy [Theoretical and methodical approaches to the assessment of the financial stability of the banking system]. Bulletin of the National Bank of Ukraine, no.9, pp.35-45.

7. Smaga P. (2013) Assessing Involvement of Central Banks in Financial Stability [Electronic resource], available at : http://www.centerforfinancialstability.org/research/Assessing_052313.pdf.

8. Schinasi G. (2004) Defining Financial Stability [Electronic resource], available at: <https://pdfs.semanticscholar.org/ef31/bd3236697c658746235e96ab920488ad5a3a.pdf>.

9. Arbuzov S. G., Kolobov Ju. V., Mishhenko V. I. & Naumenkova S. V. (2011) Bankivs'ka encyklopedija [Banking Encyclopedia]. Kiev: Center for Scientific Researches of the National Bank of Ukraine: Knowledge, 504 p. (in Ukrainian).

10. Vovchenko N. G., Evlahova Ju.S. (2010) Formirovanie institucional'noj platformy global'noj finansovoj stabil'nosti [Formation of the institutional platform for global financial stability]. Financial Research, no.1, pp. 3-10.

11. Shpak N.O., Romanishin M.I. (2010) Strategija zabezpechennja ekonomichnoi' stabil'nosti pidpryemstva ta pryncypy ii' formuvannja [Strategy for ensuring economic stability of the enterprise and the principles of its formation]. Economy and the state, no. 10, pp. 48-51.

12. Compilation Guide on Financial Soundness Indicators (2004) [Electronic resource], available at: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/fsi/guide/2006/index.htm>.

13. Kovalenko V. V. (2016) Metodychni pidhody do diagnostyky i monitoryngu finansovoi' stijkosti bankivs'koi' systemy [Methodological approaches to the diagnostics and monitoring of the financial stability of the banking system]. Actual problems of the economy, no.11(65), pp.193–200.

14. Pokaznyky bankivs'koi' systemy (2018) [Indicators of the banking system] [Electronic resource], available at: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442&cat_id=3479859.

15. Sinki Dzh., ml. (2007) Finansovyy menedzhment v kommercheskom banke i v industrii finansovykh uslug [Financial management in a commercial bank and in the financial services industry]. Moscow: Al'pina Biznes Buks, 1018 p. (in Russian).

IMPERATIVES OF PROVIDING FINANCIAL STABILITY OF THE BANKING SYSTEM

In the article, the focus is made on the problem of ensuring the financial stability of the domestic banking system.

The authors determined that the financial stability of the domestic banking system is one of the most important conditions for the development of the national economy, a key to the success of economic transformations and macroeconomic development of the state.

The purpose of the article is to study a theoretical generalization of the essence of financial stability and determine the imperatives of its provision. The article presents the author's definition of the financial stability of the banking system.

The financial stability of the banking system is a measure of the completeness and quality of solving the tasks set before it, the implementation of the banking system of its mission, which ensures the achievement of a positive financial result.

The principles of ensuring financial stability are analysed. The article identified certain elements of ensuring the financial stability of the banking system, namely: an effective system of prudential regulation and supervision of the withdrawal of insolvent banks from the market; support of market liquidity; deposit guarantee system; effective management of bank risks.

The dynamics of indicators of the financial stability of the banking system of Ukraine are determined.

The author of the article proved that the necessity of ensuring macroeconomic and financial stability in Ukraine actualizes the task of strengthening the prudential component of banking system regulation. It is established that the characteristic feature of the macroprudential approach is the prevention and counteraction of systemic risks, ensuring rational allocation and effective use of financial resources. The set goals are achieved by applying prudential measures in the following areas: increasing long-term investments into the real sector and financing modernization processes; development of infrastructure and increase of stability of the domestic banking system; reform of the institutional principles of financial regulation; increase of financial stability of individual banks; strengthening the anti-cyclical nature of regulation.

КАПІТАЛІЗАЦІЯ БАНКІВ ЯК ЧИННИК ЗРОСТАННЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

CAPITALIZATION OF BANKS AS A FACTOR OF GROWTH OF THE ECONOMY OF UKRAINE

УДК 336.71

Ковда Н.І.

старший викладач кафедри банківської справи та фінансового моніторингу Національний університет державної фіскальної служби України

Татьяніна С.М.

старший викладач кафедри банківської справи та фінансового моніторингу Національний університет державної фіскальної служби України

У статті розглянуто питання капіталізації банків як чинника зростання економіки України. Розглянуто вимоги НБУ щодо нормативів приведення банками статутного та регулятивного капіталу до мінімального розміру. Визначено основні тенденції функціонування вітчизняних банків. Наведено SWOT-аналіз чинників впливу на банківську систему України. Визначено стратегічні завдання нарощування капіталу банків.

Ключові слова: банк, капітал, капіталізація, банківська система, підвищення капіталізації.

В статье рассмотрены вопросы капитализации банков как фактора роста экономики Украины. Рассмотрены требования НБУ относительно нормативов приведения банками уставного и регулятивного капитала до минимального размера. Определены основные тенденции функциони-

рования отечественных банков. Приведен SWOT-анализ факторов влияния на банковскую систему Украины. Определены стратегические задачи наращивания капитала банков.

Ключевые слова: банк, капитал, капитализация, банковская система, повышение капитализации.

The article deals with the issues of capitalization of banks as a growth factor of the Ukrainian economy. Requirements of the NBU regarding norms of bringing statutory and regulatory capital to banks to the minimum size are considered. The main tendencies of the functioning of domestic banks are determined. SWOT analysis of factors influencing the banking system of Ukraine is presented. Strategic tasks of increasing capital of banks are determined.

Key words: bank, capital, capitalization, banking system, increase of capitalization.

Постановка проблеми. В умовах нестабільного розвитку економіки й введення режиму плаваючого валютного курсу все більш актуалізується проблема капіталізації банків.

Банківський бізнес може стати чинником зростання економіки за достатнього рівня капіталізації банків. У сучасних умовах проблема капіталізації банків є актуальною, оскільки рівень капіталізації банківської системи будь-якої країни є важливим показником, який визначає достатність банківського капіталу в економіці. Недокапіталізація банків може призвести до негативних наслідків як для банківського сектору, так і для економіки країни у цілому. Так, для економіки недокапіталізація може обернутися втратою позицій на світовому ринку, зниженням темпів економічного розвитку, кредитною кризою, зниженням інвестиційного рейтингу; для банківського сектору – уповільненням розвитку бізнесу, зниженням рейтингів надійності, невиконанням вимог регулятора.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питання капіталізації банків розглядалися у вітчизняній науці такими вченими-економістами, як Ю.М. Дьячкова, В.О. Онищенко, С.Б. Манжос, М.Ю. Мельничук, Р.І. Тиркало, В.В. Коваленко, В.І. Міщенко, І.В. Швецова тощо.

Постановка завдання. Мета статті полягає у розкритті необхідності капіталізації банків у сучасних умовах для забезпечення зростання економіки України.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Однією з найважливіших умов розвитку вітчизняної економіки є стабільна банківська система. В умовах сучасного динамічного середовища

надійність банківської установи, її фінансова стійкість та потенціал визначаються рівнем достатності капіталу.

Банківський капітал – це та основа, на якій будується весь механізм банківської діяльності. При цьому основним завданням банківського сектору є забезпечення оптимального розміру банківського капіталу.

Важливим для подальшого дослідження є розуміння поняття капіталізації банків. На офіційній сторінці НБУ оприлюднено позицію регулятора щодо цього поняття з посиланням на низку відповідних джерел. Зокрема, відзначається, що капіталізація – це: 1) збільшення обсягу капіталу банку; 2) сукупна вартість цінних паперів, що обертаються на фондовому ринку країни; 3) сукупна максимальна вартість акцій та облігацій, які може випустити компанія; 4) збільшення вартості банку у зв'язку зі зростанням його ринкової вартості; 5) додавання нарахованої суми відсотків до основної суми депозиту та подальше нарахування доходів на більшу суму; 6) питома вага цінних паперів певного виду в загальній сумі емісії цінних паперів або капіталі компанії – норма капіталізації; 7) додатковий випуск акцій для збільшення капіталу або спрямування частини доходів (прибутку, дивідендів) на збільшення капіталу банку; 8) капіталізація прибутку; 9) включення нарахованих і сплачених кредитором відсотків за використані кредити у вартість новостворених активів (будівлі, споруди), а не вирахування цих відсотків із прибутку чи віднесення на собівартість. Метою такої капіталізації є чітке відображення реальної вартості капітальних вкладень у бухгалтерському обліку та фінансовій звітності [4].

Проблема недостатнього рівня капіталізації супроводжує банківські установи з перших етапів розвитку вітчизняної банківської системи. У 1993 р. банки банкрутували, навіть повністю не сформувавши статутний капітал. Із 1995 р. Національний банк України посилив вимоги до розміру капіталу банків, а з 2000 р. увів класифікацію банків за рівнем капіталізації, поділивши банки на чотири групи. Саме капітал банку є основою його функціонування та створює базис для ведення подальшої діяльності [6].

Післякризовий період розвитку банківської системи України змінив підходи до групування банків. Ураховуючи те, що 2015 р. у цьому питанні характеризується як «перехідний», починаючи з 2016 р. відбулися суттєві зміни щодо цього. З 2016 року. Національний банк України відходить від «кількісного підходу» як базового під час розподілу банків на групи, а як ключовий підхід починає використовуватися специфіка бізнес-моделей банків.

6 серпня 2014 р. НБУ видав Постанову № 464 «Про приведення статутного капіталу банків у відповідність до мінімально встановленого розміру», якою встановив графік збільшення мінімального розміру статутного капіталу. 4 лютого 2016 р. Постановою правління НБУ № 58 «Про збільшення капіталу банків» [9] було внесено зміни до попередньої постанови, які передбачали пришвидшення графіку збільшення мінімального розміру статутного капіталу. 7 квітня 2016 р. НБУ затвердив постанову № 242 «Про внесення змін до деяких нормативно-правових актів Національного банку України» [9], якою встановив більш м'який і плавний графік збільшення мінімального розміру статутного капіталу. 11 січня 2017 р. НБУ затвердив Постанову № 2, якою остаточно відмінив дію 58-ї Постанови.

Проте у зв'язку з тим, що станом на 11 грудня 2017 р. статутний капітал менше 300 млн. грн. мали 42 банки (половина від тих, що функціонують в Україні), Національний банк України знову змінив графік, відповідно до якого банки повинні збільшити свій капітал. Зокрема, вимога до капіталу в 300 млн. грн. перенесена на два роки пізніше, а в 400 млн. грн. – на три роки пізніше. Водночас кінцевий термін докапіталізації в 500 млн. грн. залишився незмінним – 11 липня 2024 р. (табл. 1). Відповідне рішення затверджено Постановою

Правління НБУ «Про внесення змін до деяких нормативно-правових актів Національного банку України» № 136 від 21 грудня 2017 р. [9].

За даними НБУ, ситуація у фінансовій системі наприкінці 2017 р. стабілізувалася, динаміка показників банків України була позитивною, адекватність капіталу невеликих банків суттєво (більше ніж у два рази) перевищувала нормативне значення. Також за результатами діагностики якості активних операцій лише чотири банки з групи невеликих потребували докапіталізації через незадовільну якість кредитного портфеля. Отже, ці об'єктивні чинники дали змогу регулятору пом'якшити графік приведення банками мінімального розміру статутного та регулятивного капіталу до встановлених вимог без створення додаткових ризиків для фінансової стабільності.

Водночас із 1 січня 2018 р. НБУ запровадив щорічну оцінку стійкості банків. Вона складається з трьох етапів:

Перший – перевірка аудиторськими фірмами, включеними до Реєстру аудиторських фірм, якості активів банку та прийнятності забезпечення за кредитними операціями.

Другий – екстраполяція результатів першого етапу та оцінка достатності капіталу банку станом на дату оцінки.

Третій – оцінка НБУ достатності капіталу банку за результатами стрес-тестування за базовим та несприятливим макроекономічними сценаріями на трирічному горизонті прогнозування.

Як відомо, банк може залучати ресурси двома основними шляхами: із власного капіталу і запозичуючи. При цьому акціонери банку захищені інститутом обмеженої відповідальності, адже будь-який кредит банку не дає права регресу. Якщо власний капітал банку йде «в мінус», що трапляється, наприклад, за ризикованої кредитної політики, то акціонери банку не так уже й багато втрачають. Це пов'язано з тим, що всі збитки лягають на кредиторів банку і державу. Але у банків є ще одна специфічна особливість: додаткових вигід від вливання капіталу в банк із боку його акціонерів не отримують не тільки самі акціонери, а й кредитори (у зв'язку з відсутністю права регресу). Єдина група, яка безпосередньо виграє від збільшення власного капіталу банку, – це платники податків, оскільки в разі банкрутства банку на компенсацію

Таблиця 1

Графік приведення банками статутного та регулятивного капіталу до мінімального розміру

Сума, млн. грн.	Попередній графік, терміни	Актуальний графік, терміни
300	Від 11.07.2018	Від 11.07.2020
400	Від 11.07.2019	Від 11.07.2022
450	Від 11.07.2020	-
500	Від 11.07.2024	Від 11.07.2024

Джерело: офіційний сайт Національного банку України. URL: <https://bank.gov.ua>

за вкладками може знадобитися менше державних коштів [11].

У зв'язку із цим виникає питання: яким повинен бути норматив достатності капіталу? Чи актуальні для нас 8% (6% основний капітал плюс 2% – додатковий) рекомендовані Базелем III? І якщо в Україні норматив достатності капіталу банку трохи вище (10%), чи варто орієнтуватися на Базель, чи має сенс зменшити встановлений в Україні норматив?

Серед учених і практиків є різні думки щодо доцільного нормативу капіталу банків. Наприклад, Девід Майлз, член комітету з грошової політики Банку Англії, вважає, що капітал банку повинен становити не менше 20% від зважених за ризиком активів банку. Своєю чергою, економісти Анат Адманті і Мартін Хеллвіг у книзі «Нові надії банкірів» пропонують підтримувати банківський капітал на рівні 30% по відношенню до активів. На думку Б. Данилишина, їх уведення в Україні зараз або в найближчому майбутньому не є доцільним [11].

Дослідження основних показників функціонування вітчизняних банків за період 2008–2018 рр. дає змогу виокремити такі основні тенденції:

1. Стрімке зменшення кількості банків (зі 181 у 2008 р. до 82 у 2018 р.), що зумовлене недостатнім рівнем капіталізації та ліквідності активів, а також через активне позбавлення регулятором ліцензій неплатоспроможних банків.

2. Суттєве погіршення якості кредитних портфелів та збільшення частки проблемних кредитів.

3. Зменшення рівня прибутковості банків через девальвацію гривні, збільшення валютних

зобов'язань та зменшення чистих процентних доходів.

4. Збільшення частки активів державних банків, рефінансування проблемних державних банків для зміцнення їхніх конкурентних позицій на ринку.

З огляду на високу ризикованість банківської діяльності в Україні, яка, з високою вірогідністю, буде зберігатися ще достатньо довгий час, слід очікувати подальшого зменшення кількості невеликих комерційних банків та збільшення капіталізації лідерів ринку банківських послуг (посилення концентрації) [2, с. 54].

У табл. 2 наведено SWOT-аналіз, який демонструє сильні та слабкі сторони банківської системи України, а також можливості подальшого розвитку та загрози, які несуть потенційні ризики.

Як видно з табл. 2, вітчизняні банківські установи мають досить значний перелік слабких сторін та загроз. Вирішити значну частину проблемних аспектів у діяльності банків можливо за рахунок підвищення рівня їхньої капіталізації.

Нарощування банківського капіталу в умовах зростання невизначеності ґрунтується на використанні таких принципів [6]:

- відповідності попиту на ринку;
- підвищення ефективності з погляду прибутковості і ліквідності;
- можливості змінюватися в разі зміни ринкової ситуації;
- обліку кінцевого результату роботи банку і його філій;
- використання передових технологій;

Таблиця 2

SWOT-аналіз чинників впливу на банківську систему України

	ПОЗИТИВНИЙ ВПЛИВ	НЕГАТИВНИЙ ВПЛИВ
	Сильні сторони	Слабкі сторони
ВНУТРІШНІ СЕРЕДОВИЩЕ	– широкий асортимент банківських продуктів та послуг; – можливість фінансування крупних проектів; – розвинута мережа кореспондентських відносин; – використання сучасних інформаційних технологій; – обслуговування карткових проектів та наявність мережі банкоматів; – оперативна система консультування та підтримки клієнтів	– недостатній рівень капіталізації, звідси – обмежена можливість покриття банківських ризиків; – високі відсоткові ставки за виданими кредитами; – недоліки в системі внутрішнього контролю та аудиту; – недостатній рівень залучених від населення ресурсів; – недостатня диверсифікація кредитного портфеля; – нестабільність та недосконалість законодавства; – відсутність прозорості в наборі співробітників та їх недостатній рівень професіоналізму
	Можливості	Загрози
ЗОВНІШНІ СЕРЕДОВИЩЕ	– прийняття нових або вдосконалення наявних законодавчих актів, які стосуються банківської системи; – поліпшення інвестиційного клімату; – зростання рівня доходів населення, зниження інфляції та податкового навантаження суб'єктів економіки; – збільшення розміру власного капіталу банків; – поліпшення якості кредитного портфеля; – підвищення професіоналізму персоналу; – підвищення якості послуг, що надаються банками	– високий рівень доларизації; – зростання інфляції та відсоткових ставок; – посилення фінансової кризи; – збої в роботі програмного забезпечення банків; – зміни в податковому законодавстві; – зниження довіри клієнтів; – поширення шахрайства

Джерело: складено за [2]

– ефективної роботи менеджменту.

Кризові процеси в сучасному банківському секторі багато в чому визначаються недостатнім рівнем планування й управління банківським капіталом. При цьому найважливішим завданням є розроблення стратегії зростання капіталу відповідно до ризиків, що супроводжують банківську діяльність, що дало б змогу нарощувати капітал з урахуванням інтересів власників і менеджерів. У цьому разі зросте довіра з боку всіх зацікавлених учасників ринку, що може призвести до збільшення прибутку й інвестицій у статутний капітал [3].

Стратегічні завдання нарощування капіталу банків реалізуються шляхом таких техніко-економічних рішень:

а) адекватний розрахунок і дотримання розміру нормативу власних коштів;

б) пошук додаткових ресурсів для виконання банком своїх зобов'язань перед кредиторами та вкладниками;

в) залучення строкових депозитів для забезпечення ліквідності, а також депозитів до запитання для отримання банком прибутку за рахунок використання «дешевих» ресурсів.

Основною стратегічною метою діяльності банку у сфері забезпечення ресурсами є нарощування капіталу за умови підтримки ліквідності і забезпечення рентабельності.

Існує безліч чинників, що впливають на формування і зростання банківського капіталу.

По-перше, банк може здійснювати інвестування тільки в межах наявних у нього ресурсів. Ресурсна база в банківській діяльності зумовлює масштаби і величину банківського портфеля і, отже, обсяг і структуру доходів банку.

По-друге, чималу роль у становленні структури капіталу і процентного співвідношення власних і позикових коштів відіграють тимчасовий характер і можлива нестабільність залучених коштів.

По-третє, склад і структура капіталу комерційного банку робить істотний вплив на його ліквідність та фінансові результати діяльності у цілому. Крім того, існують і такі основоположні чинники, як період роботи банку, величина його власного капіталу, особливості діяльності банку, склад бізнесу, клієнтська база, кредитно-інвестиційна політика та, нарешті, стан середовища на банківському ринку [8].

Необхідність нарощування капіталу банків визначають такі об'єктивні чинники, як:

1) розширення масштабів діяльності банку, виконання регулятивних вимог до збільшення абсолютної достатності капіталу;

2) погіршення якості банківських продуктів, ризики, які можуть урахуватися в розрахунку показників достатності власних коштів;

3) невідповідність потенціалу українських банків потребам економіки;

4) наявність можливості залучення додаткових джерел капіталу;

5) проблема невідповідності величини капіталу і рівня ринкових ризиків;

6) необхідність підвищення надійності банку, зниження витрат і можливість додаткових конкурентних переваг;

7) посилення конкуренції в банківському секторі, у тому числі з боку іноземного капіталу;

8) необхідність диверсифікації діяльності.

На нашу думку, найважливішою проблемою нині є низький ступінь капіталізації банківської системи, що стримує її кредитний потенціал. При цьому відновлення економіки після кризи сприятиме посиленню конкуренції серед банків, що ще більше спонукатиме банки до підвищення капіталізації.

Висновки з проведеного дослідження. Майбутнє українського банківського сектору полягає у формуванні конкурентоспроможних, достатньо капіталізованих банків шляхом розширення масштабів діяльності за рахунок консолідації, централізації та інших джерел. Найважливішою проблемою нині є низький ступінь капіталізації банківської системи, що стримує її кредитний потенціал. При цьому відновлення економіки після кризи ще більше сприятиме посиленню конкуренції серед комерційних банків, що ще більше мотивуватиме банки до нарощування капіталу.

Необхідність зростання банківського капіталу зумовлена також і необхідністю зростання української економіки. Зростання капіталу неможливо буде забезпечити тільки за рахунок внутрішніх джерел, необхідно активізувати процеси концентрації, централізації капіталу банків за рахунок залучення коштів із національного і світового ринків і тим самим створити можливість прискореного зростання капіталізації банківської системи. Крім того, банківська система все ще сильно схильна до кон'юнктурних коливань ринку, дії асиметричної інформації.

Таким чином, проаналізувавши й оцінивши перспективи розвитку джерел зростання банківського капіталу, відзначимо, що нарощування капіталу в умовах кризи є важливим завданням для банківського сектору. Саме підвищення капіталізації банків і забезпечення достатнього рівня покриття капіталом прийнятих банками ризиків можна відзначити як найважливішу умову розвитку банківської діяльності й підвищення стійкості банків.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Голик М. Стабілізація банківської системи як шлях до подолання економічної кризи в Україні. Банківський та реальний сектор економіки: фінансово-економічні аспекти взаємодії та перспективи розвитку. 2015. С. 128–130.
2. Дьячкова Ю.М., Швецова І.В. Удосконалення методів стабілізації банківської системи України в

умовах ризикової економіки. Економічний вісник Донбасу. 2018. № 1(51). С. 53–58.

3. Заславська Н.П. Особливості формування ресурсного потенціалу банків в умовах економічної нестабільності. Науковий вісник Ужгородського університету. 2014. № 1. С. 111–113.

4. Капіталізація: глосарій банківських термінів. URL: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=123360.

5. Коваленко В.В. Грошово-кредитна політика та її вплив на подолання структурних дисбалансів економіки України. Глобальні та національні проблеми економіки. 2016. № 12. С. 445–449.

6. Мельничук М.Ю. Достатність капіталу як характеристика фінансової стійкості банку. Економічні науки. 2015. № 1. С. 43–49.

7. Михеева, Н.Н. Нарашивание капитала банков в условиях кризиса. Вестник Оренбургского государственного университета. 2015. № 8. С. 104–110.

8. Міщенко В. Капіталізація банківської системи України: сьогодення та перспективи. Вісник Національного банку України. 2013. № 8. С. 11–17.

9. Офіційний сайт Національного банку України. URL: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=8804895.

10. Паляничко К.О. Формування ресурсної бази комерційних банків. Проблеми і перспективи економіки та управління. 2015. № 3. С. 285–289.

11. Три аргумента в пользу повышения капитализации банков. URL: <https://minfin.com.ua/ua/2017/06/06/28223761/>.

REFERENCES:

1. Gholyk M. (2015) tabilizacija bankivsjskoji systemy jak shljakh do podolannja ekonomichnoji kryzy v Ukrajinі [Stabilization of the banking system as a way to overcome the economic crisis in Ukraine]. Banking and real economy: financial and economic aspects of interaction and development prospects. pp. 128-130.

2. Djachkova Ju.M., Shvecova I.V. (2018) Udoskonalennja metodiv stabilizaciji bankivsjskoji systemy Ukrajinu v umovakh ryzykovoji ekonomiky [Improving the methods of stabilizing the banking system of Ukraine in a risky economy] Economic Bulletin of the Donbas. no.1(51). pp.53-58

3. Zaslavska N. P. (2014) Osoblyvosti formuvannja resursnogho potencialu bankiv v umovakh ekonomichnoji nestabilnosti [Features of formation of resource potential of banks in the conditions of economic instability] Scientific Bulletin of Uzhgorod University. no. 1. pp. 111–113.

4. Kapitalizacija: ghlosarij bankivsjskykh terminiv [Elektronnyj resurs]. – URL: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=123360

5. Kovalenko, V.V. (2016), Monetary Policy and its Impact on Overcoming Structural Imbalances in the Economy of Ukraine, Global'ni ta nacional'ni problem ekonomiki, No. 12, pp. 445–449.

6. Melnychuk M. Ju. (2015) Dostatnistj kapitalu jak kharakterystyka finansovoji stijkosti banku [Sufficiency of capital as a characteristic of financial stability of the bank] Economic sciences. no. 1. pp. 43–49.

7. Mikheeva, N. N. (2015) Narashchivanie kapitala bankov v usloviyakh krizisa [Growth of banks' capital in crisis conditions]. Bulletin of the Orenburg State University. no. 8. pp. 104-110.

8. Mishchenko, V. (2013) "Capitalization of the banking system of Ukraine: Present and Prospects", Visnik Nacional'nogo banku Ukraini, No. 8, pp. 11 –17.

12. Oficijnyj sajт Nacionaljnogho banku Ukrajinu [Elektronnyj resurs]. – URL: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=8804895

9. Paljanychko K. O. (2015) Formuvannja resursnoji bazy komercijnykh bankiv [Formation of the resource base of commercial banks]. Problems and prospects of economy and management. no. 3. pp. 285–289.

10. Tri argumenta v pol'zu povysheniya kapitalizatsii bankov [Elektronnyj resurs]. – URL: <https://minfin.com.ua/ua/2017/06/06/28223761/>

Kovda N.I.Senior Instructor at Department of Banking and Financial Monitoring
National University of State Fiscal Service of Ukraine**Tatyanina S.M.**Senior Instructor at Department of Banking and Financial Monitoring,
National University of State Fiscal Service of Ukraine**CAPITALIZATION OF BANKS AS A GROWTH FACTOR OF THE ECONOMY OF UKRAINE**

Under conditions of unstable economic development and the introduction of the floating exchange rate regime, the problem of banks' capitalization becomes more and more actualized.

Banking business can become a factor in the growth of the economy with a sufficient level of capitalization of banks. In modern conditions, the problem of capitalization of banks is quite relevant, as the level of capitalization of the banking system of any country is an important indicator that determines the sufficiency of bank capital in the economy. Undercapitalization of banks may lead to negative consequences for both the banking sector and the economy as a whole. Thus, for an economy, undercapitalization may result in a loss of position in the world market, a decline in economic development, a credit crisis, and a decrease in the investment rating. For the banking sector, it means slowing down of business development, decreasing in reliability ratings, as well as non-compliance with the requirements of the regulator.

Banking capital is the basis, on which the whole mechanism of banking activity is being built. At the same time, the main task of the banking sector is to ensure the optimal size of bank capital.

Strategic tasks of the capital enlargement of banks are performed through the implementation of the following directions: adequate calculation and compliance with the size of the standard of own funds; search for additional resources for the bank to fulfil its obligations to creditors and depositors; attraction of deposits to ensure liquidity.

The future of the Ukrainian banking sector lays in the formation of competitive, sufficiently capitalized banks by expanding the scope of activities through the consolidation, centralization, and other sources. The most important problem at the moment is the low degree of capitalization of the banking system, which holds back its credit potential. At the same time, the recovery of the economy after the crisis will further contribute to increasing competition among commercial banks, which will further motivate banks to build up capital.

The need for the growth of bank capital is also due to the need for the growth of the Ukrainian economy. The growth of capital cannot be secured only at the expense of domestic sources, it is necessary to intensify the processes of concentration, centralization of banks' capital by attracting funds from the national and world markets, and thereby create an opportunity for accelerated growth of capitalization of the banking system. In addition, the banking system is still strongly exposed to market fluctuations, asymmetric information.

Thus, after having analysed and evaluated the prospects of the development of bank capital growing resources, the fact that capital growth in a crisis is an important task for the banking sector should be noted. An increase in the capitalization of commercial banks and the provision of the adequate coverage of capital risks taken by banks risks should be noted as an essential condition for the development of banking activities and increase the stability of commercial banks.

СТРАХОВОЙ МЕНЕДЖМЕНТ В ИЗМЕНЧИВОЙ ИНФОРМАЦИОННОЙ СРЕДЕ

INSURANCE MANAGEMENT IN A CHANGING INFORMATION MEDIA

В статье исследована динамика страховых платежей розничного страхования компаний Украины, которая показала увеличение суммы страховых платежей по всем видам розничного страхования. Выявлено, что рынок страховых услуг становится в отношении инвестиций более привлекательным и конкурентоспособным по сравнению с банковским сектором в Украине. Выявлено отсутствие украинских компаний-аутсорсеров на международном рынке информационных технологий финансовых услуг. Рассмотрены преимущества использования инструментария страхового аутсорсинга и меняющихся цифровых (Digital) продуктов в страховом менеджменте. Предложены направления повышения эффективности деятельности аутсорсеров финансовых услуг в Украине.

Ключевые слова: страховой менеджмент, страховой аутсорсинг, цифровые продукты.

У статті досліджено динаміку страхових платежів роздрібного страхування компаній України, яка показала збільшення суми страхових платежів за всіма видами роздрібного страхування. Виявлено, що ринок страхових послуг стає відносно інвестицій більш привабливим і конкурентоспроможним

порівняно з банківським сектором. Виявлено відсутність українських компаній-аутсорсерів на міжнародному ринку інформаційних технологій фінансових послуг. Розглянуто переваги використання інструментарію страхового аутсорсингу і мінливих цифрових (Digital) продуктів у страховому менеджменті. Запропоновано напрями підвищення ефективності діяльності аутсорсерів фінансових послуг в Україні.

Ключові слова: страховий менеджмент, страховий аутсорсинг, цифрові продукти.

The article examines the dynamics of insurance payments of retail insurance of Ukrainian companies, which showed an increase in the amount of insurance payments for all types of retail insurance. It was revealed that the insurance services market is becoming more attractive and competitive in comparison with the banking sector in Ukraine. The absence of companies-outsourcers of Ukraine in the international market of information technologies of financial services is revealed. The advantages of using the tools of insurance outsourcing and changing digital products in insurance management are considered. The directions for increasing the efficiency of outsourcers of financial services in Ukraine are suggested.

Key words: insurance management, insurance outsourcing, digital products.

УДК 368(477)

Мандра Н.Г.

к.э.н., старший преподаватель кафедры «Финансы и банковское дело»

Приазовский государственный технический университет

Лактионова О.Ю.

к.э.н., доцент кафедры «Финансы и банковское дело»

Приазовский государственный технический университет

Постановка проблемы. В условиях интеграции Украины в ЕС роль рынка страховых услуг повышается, поэтому выявление направлений повышения эффективности деятельности страховых компаний (СК) является актуальной проблемой.

Анализ последних исследований и публикаций. Исследованию некоторых аспектов страховых услуг, страхового менеджмента посвящены работы О.О. Гаманковой. Развитие современной теории и практики страхования исследовали М.В. Мних, С.С. Осадец.

Постановка задания. Цель статьи – выявление и использование современного инструментария в повышении эффективности страхового менеджмента страховых компаний.

Изложение основного материала исследования. Страховая деятельность определяется и регламентируется Законом Украины «О страховании» от 7 марта 1996 г. № 86/96-Ву № 86/96-ВР. [1] Страхование – одна из отраслей бизнеса, которая во многом определяется развитием цифровых продуктов и информационного обеспечения. Страховая компания (СК) испытывает потребность анализировать изменения внешних и внутренних факторов, от которых зависят показатели ее деятельности [3].

С этой целью необходимо развивать интегрированные компьютерные системы информации для обеспечения эффективной деятельности

СК. Важным аспектом страхового менеджмента является показатель объема страховых платежей [4]. Вся деятельность СК в Украине основана на сборе страховых платежей, из которых формируются страховые резервы, выплаты страховых сумм и страховых возмещений, расходы компании, поэтому вопросы, связанные с управлением страховыми платежами, приобретают наибольшую актуальность. Динамика страховых платежей розничного страхования компаний Украины представлена в табл. 1.

Динамика страховых платежей розничного страхования компаний Украины (2013–2017 гг.) (табл. 1) показывает увеличение суммы страховых платежей по всем видам розничного страхования. Это положительный результат страхового менеджмента за анализируемый период.

По темпам роста 2017/2016 гг. виды страхования располагаются следующим образом: страхование ответственности (45,9%), страхование на случай болезни (44,6%), страхование от несчастных случаев (34,3%), страхование туристов (29,5%), страхование имущества (21,9%), ДМС 20,1(%), КАСКО (18,3%), ОСАГО (10,4%), страхование жизни (6,7%), зеленая карта (8,3%) [2]. Несмотря на жесткую конкуренцию, 153 страховые компании (СК) Украины получили прибыль по итогам 2017 г., остальные СК получили убыток в сумме 1,4 млрд. грн. Рынок страховых услуг начал

Динамика страховых платежей розничного страхования компаний Украины [2]

Вид страхования	2013	2014	2015	2016	2017
КАСКО	2414	2073	2153	2606	3084
ОСОГО	1966	2056	2472	2870	3168
Страхование жизни	2233	2031	2048	2631	2808
страхование имущества	599	647	660	789	962
ДМС	705	809	769	936	1124
Страхование от несчастных случаев	934	547	421	712	956
Зеленая карта	233	342	573	744	806
Страхование туристов	243	247	386	546	707
Страхование на случай болезни	334	271	236	249	360
Страхование ответственности	176	109	232	612	893
ТОП 10	9837	9132	9947	12695	14868
Иные виды	430	387	373	525	825
Всего	10267	9519	10320	13220	15693

формироваться недавно, однако он становится в отношении инвестиций более привлекательным и конкурентоспособным по сравнению с банковским сектором в Украине.

Наблюдается превышение темпа роста доходов СК (10,6%) по сравнению с банковским сектором (6,6%) в Украине. Банки Украины получили убыток в 24,4 млрд. грн., а страховые компании – прибыль в 234 млн. грн. Сектор финансовых услуг, представленный банками, страховщиками и другими небанковскими финансовыми учреждениями, перечислил в бюджеты Украины около 2,5 млрд. грн. Самая большая доля налога на прибыль, перечисленная финансовым сектором, также принадлежит СК. Налог на прибыль, уплаченный страховщиками относительно полученного дохода от всех видов деятельности, составил 1,8%, а у банков – 0,8% [2].

Банки за 2017 г. закрыли 827 подразделений, страховщики сократили всего 47 региональных единиц. Итак, соотношение ряда показателей страховых компаний и банков за 2017 г. демонстрирует новые тренды и тенденции на рынке финансовых услуг Украины. Так, доля дохода СК в 2017 г. составляла 29%, доля налога на прибыль – 66,8%, доля суммы прибыли – 73% в общих показателях рынка финансовых услуг, что демонстрирует повышение значимости сегмента страховых услуг на рынке финансовых услуг.

Страховыми услугами в Украине охвачено более 12 млн. человек [2]. Для повышения эффективности деятельности СК и уменьшения затрат на оказание страховых услуг в международной практике страхового менеджмента применяют современный инструмент – аутсорсинг, который представляют собой передачу на основании договора компанией определенных бизнес-процессов или производственных (операционных, второстепенных) функций на обслуживание другой компа-

нии – провайдеру услуг, специализирующейся в соответствующей сфере [5; 6; 9].

Аутсорсинг в страховании как сфера услуг объединяет фирмы и компании, которые действуют взаимосвязано и взаимовыгодно для выполнения корпоративных функций, на которых они специализируются и сосредотачивают все ресурсы, делая их основными.

При аутсорсинге страховщик и страхователь используют услуги юридических лиц – страховых агентов, страховых брокеров, страховых актуариев, страховых экспертов, в зарубежной страховой практике это услуги аварийных комиссаров, сюрвейеров, диспетчеров, страховых аудиторов.

В любом случае, передача на аутсорсинг способствует: сокращению затрат страховой компании; повышению рентабельности бизнеса; сконцентрировать все ресурсы на основной деятельности; передаче рисков по непрофильным функциям и снижению рисков по профильным и др. (рис. 1).

В настоящий момент передаются на аутсорсинг для исполнения следующие функции страховых компаний: продажи, андеррайтинг, актуарные расчеты, урегулирование убытков, которые выполняются частично или полностью [7].

На аутсорсинг передаются различные функции, как связанные с формированием страхового продукта, так и не связанные, но обязательные и необходимые функции страховой компании.

Передача страховой компанией функций продаж на аутсорсинг агентам и брокерам является обычным делом уже не только в зарубежной практике, но и в практике Украины.

Агентом продаж могут выступать автодилер, банк, при этом продажа страховых полисов является сопутствующей услугой для основной (продажа автомобиля, выдача кредита).

Проблема урегулирования убытков представляет собой комплекс вопросов, входящих в про-

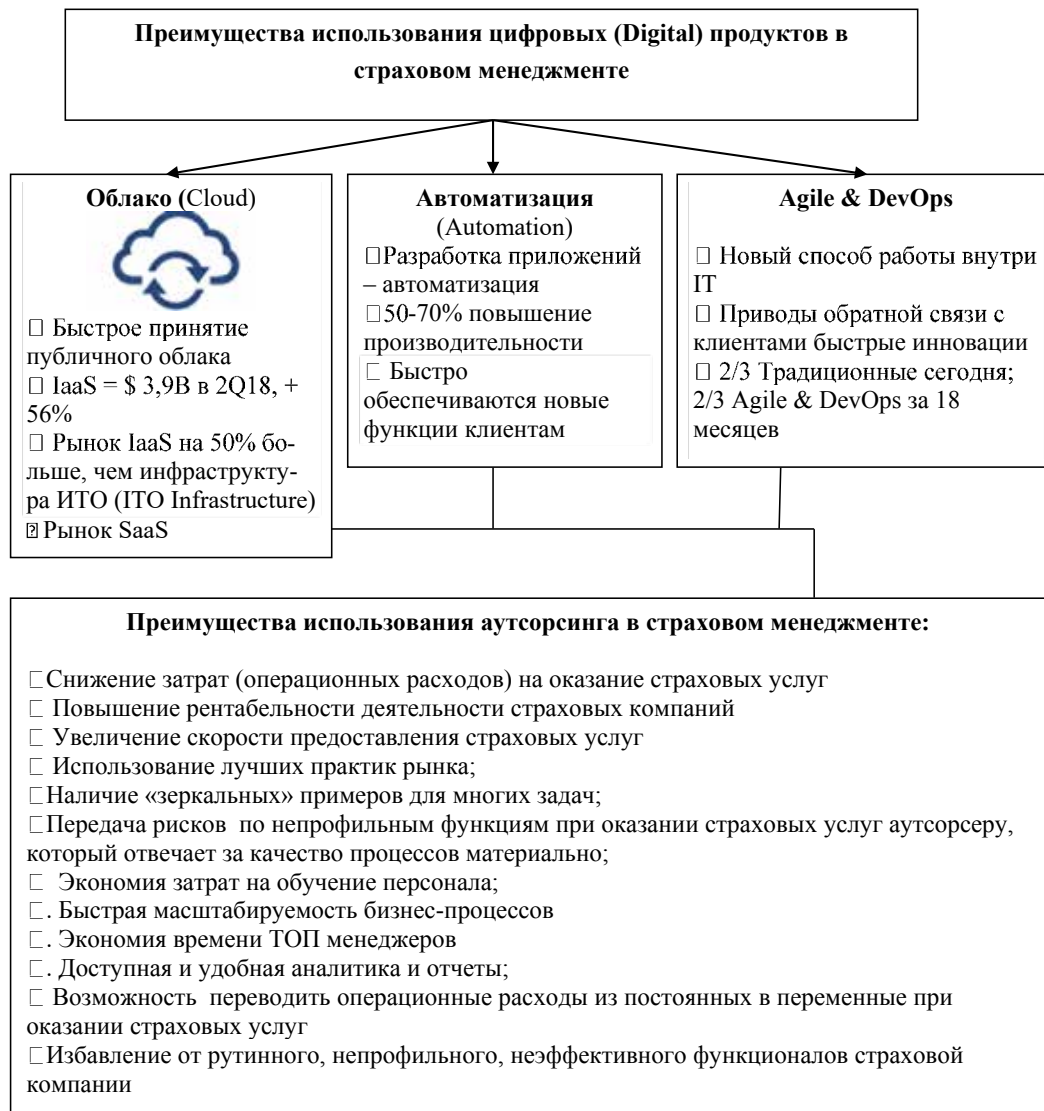


Рис. 1. Преимущества использования цифровых продуктов и аутсорсинга в страховом менеджменте

цесс урегулирования, некоторые вопросы которого передаются на аутсорсинг, например в моторном страховании – передача независимой технической экспертизе следующих функций: осмотр поврежденного транспортного средства; определение необходимого ремонтного воздействия; оценка стоимости восстановительного ремонта [7].

В личных видах страхования на условиях аутсорсинга привлекаются медицинские учреждения для проведения предстрахового осмотра и экспертизы.

В страховании грузов на аутсорсинге предоставляют свои услуги страховщикам сюрвейеры, аджастеры, аварийные комиссары и другие специалисты. Так, специалисты из компании-аутсорсера при спасении груза осуществляют фиксацию факта и обстоятельств аварии, оценку ущерба и оформление необходимых страховщику документов для урегулирования страхового события.

Аутсорсинг в страховании возможен и целесообразен по входящим претензиям по крупным убыткам, там задействуются дорогостоящие высококвалифицированные специалисты, имеет место высокая материальность дел. При работе филиальной сети для уменьшения проблем СК привлекаются внешние эксперты компании-аутсорсера, которые осуществляют постоянный мониторинг факторов влияния, прогнозирование развития ситуации и управление изменениями в деятельности филиалов. Это могут быть специалисты из региона, а также работающие удаленно. Это эффективно для СК и позволяет умножить компетенции специалистов филиальной сети, получить иной профессиональный опыт, расширить количество доступных типовых и оригинальных решений для применения в филиалах, создать инструменты для совершенствования деятельности филиальной сети страховой компании [7].

IT-системы осуществляют комплексное IT-обеспечение страхового менеджмента, в том числе стабильность работы СК; удобство интеграции с другими IT-платформами, а также использование в СК аутсорсинговые IT-решения для отдельных функций (бухгалтерия, продажи, управленческая отчетность, электронный архив).

Аутсорсинг используется в медицинском сервисе по добровольному медицинскому страхованию (ДМС), что позволяет повысить качество обслуживания клиентов. В набор услуг на аутсорсинге компания-провайдер может включить: бесплатную, многоканальную, круглосуточную медицинскую сервисную службу; штат высококвалифицированных профессиональных медицинских работников; отработанные регламенты,

процедуры и технологические процессы; полный контроль пациента в ЛПУ для максимально быстрого и качественного оказания медицинских услуг и др. В страховании есть достаточно широкое поле для замещения функционала страховой компании услугами на аутсорсинге [7].

Одним из направлений повышения эффективности деятельности СК является использование цифровых (Digital) продуктов (рис. 1). Страховые услуги, входящие в отрасль финансовых услуг, (Financial Services – FS), являются самой динамичной в использовании цифровых продуктов (рис. 2–4) [8]. Объем финансовых услуг на глобальном рынке в 2017 г. составил 10,4 B\$ (billion dollars US), что превышает объем 2016 г. (8,1 B\$) на 28,35%. Причем наблюдается рост

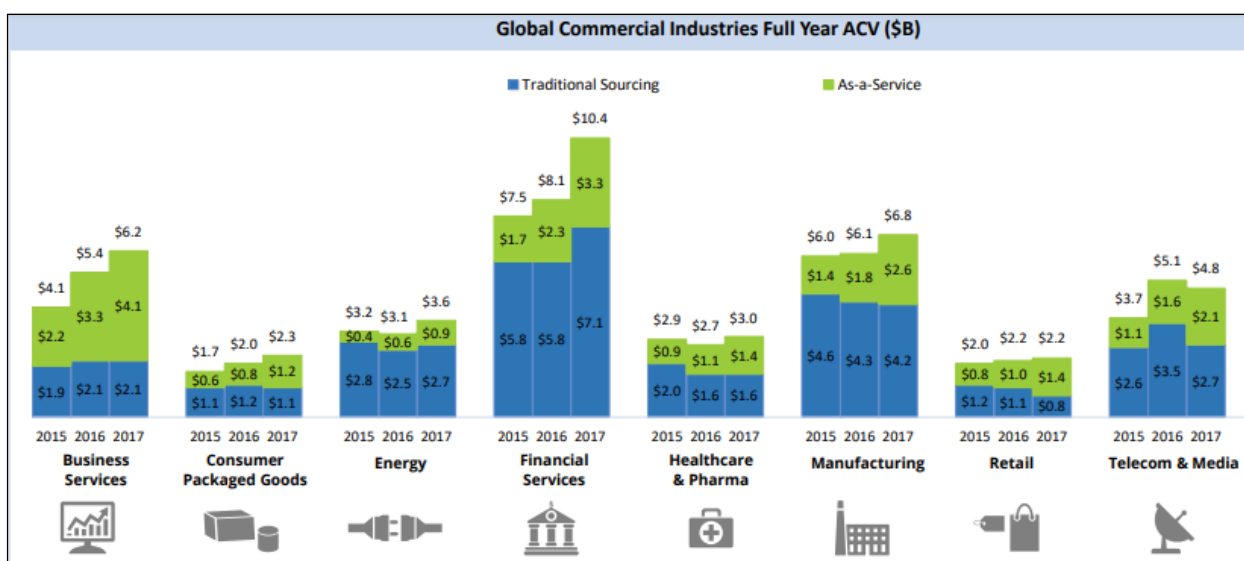


Рис. 2. Объем ИТ в финансовых (Financial Services), в том числе в страховых, услугах среди отраслей глобального рынка за период 2015–2017 гг., B\$ (billion dollars US) [8]

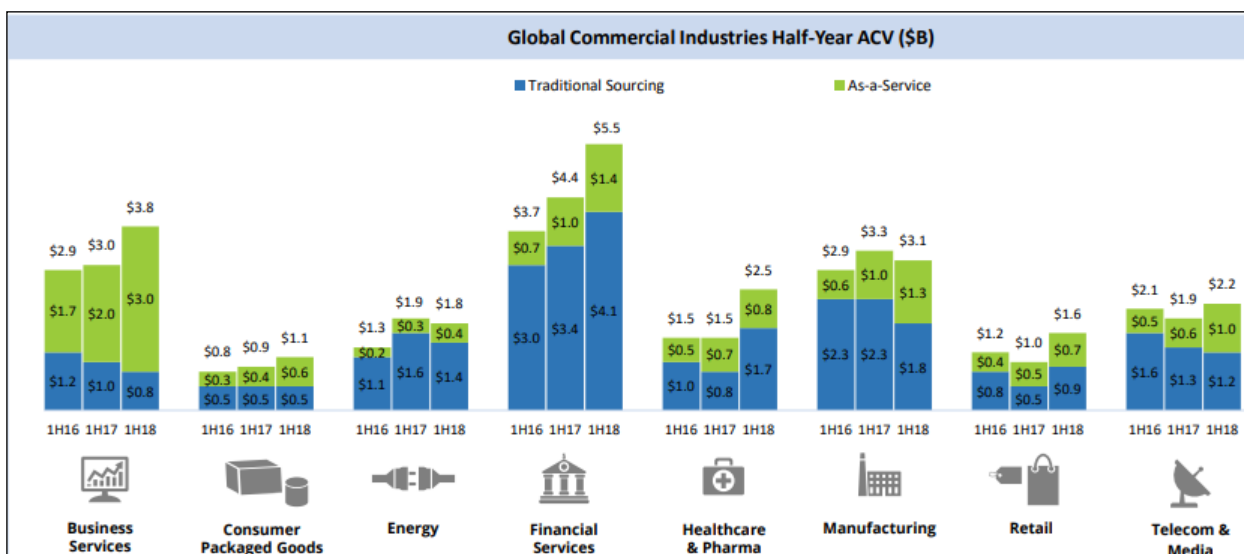


Рис. 3. Объем ИТ в финансовых (Financial Services), в том числе в страховых, услугах среди отраслей глобального рынка за период 2016–2018 гг., B\$ (billion dollars US)

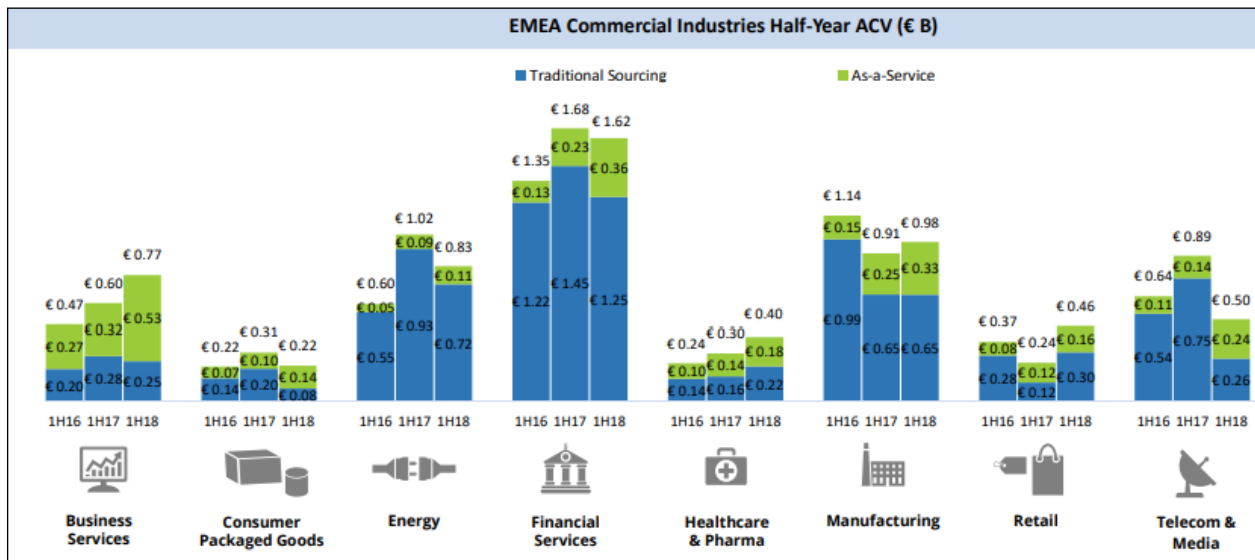


Рис. 4. Объем ИТ в финансовых (Financial Services), в том числе в страховых, услугах среди отраслей рынка EMEA за период 2016–2018 гг., B\$ (billion dollars US) [8]

как с использованием традиционных цифровых продуктов (источников – Traditional Sourcing), так и рост с использованием облачных технологий. Облачные вычисления – это предоставление вычислительной мощности, хранилищ для БД, приложений и других ИТ-ресурсов по требованию через платформы облачных сервисов по сети с оплатой по факту использования [8]. Объем облачных вычислений по модели As-a-Service в 2017 г. (3,3 B\$) превысил объем 2015 г. на 94,34%. Финансовые, в том числе составляющие их страховые услуги, являются самыми инвестируемыми среди других информационных технологий (ИТ) аутсорсинговых услуг (Business services, Consumer Packaged Goods, Energy, Manufacturing, Retail, Telecom).

Обозначение: Traditional Sourcing – традиционные источники; As-a-Service – облачные технологии.

Аналогичная картина наблюдается и в первом полугодии 2018 г. Происходит рост стоимости аутсорсинг-контрактов на разработку программных продуктов в области финансовых, в том числе страховых, услуг, опережающих по стоимости контрактов все отрасли (рис. 2).

Обозначение: 1H16 – первое полугодие 2016 г., 1H17 – первое полугодие 2017 г. [8].

Обозначение: 1H16 – первое полугодие 2016 г., 1H17 – первое полугодие 2017 г. [8].

Наиболее часто востребована модель As-a-Service. Контракт на аренду SaaS включает в себя не только оплату за использование ПО, но и оплату всех затрат, связанных с поддержкой его работоспособности, обновлением и защитой данных. Ряд поставщиков SaaS предлагает продвинутый вариант контракта на аренду – SLA (Service

Level Agreement). В таких контрактах фиксируются параметры, связанные с работоспособностью ПО. Обычно это гарантии доступности ПО в процентах в течение года.

Выводы из проведенного исследования. Показано увеличение суммы страховых платежей по всем видам розничного страхования Украины за период 2013–2017 гг. Представлено, что рынок страховых услуг становится в отношении инвестиций более привлекательным и конкурентоспособным по сравнению с банковским сектором в Украине. Выявлено, что для повышения эффективности деятельности СК и уменьшения затрат на оказание страховых услуг в международной практике страхового менеджмента применяют современный инструмент – аутсорсинг – передачу на основании договора компанией определенных бизнес-процессов или производственных (операционных, второстепенных) функций на обслуживание другой компании – провайдеру услуг, специализирующейся в соответствующей сфере. Выявлены функции страховых услуг, которые передаются на аутсорсинг в международной и отечественной практике.

Наблюдается как рост использования традиционных цифровых продуктов (источников – Traditional Sourcing) в оказании страховых услуг, так и рост использования облачных вычислений, которые представляют собой вычислительную мощность, хранилища для БД, приложений и других ИТ-ресурсов по требованию СК через платформы облачных сервисов по сети с оплатой по факту использования. Показано, что цифровые продукты, в том числе облачные вычисления, широко используются в международной практике страхового менеджмента.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Закон України «О страховании» от 7 марта 1996 г. № 86/96-Ву № 86/96-ВР, с изменениями и дополнениями на 01.01.2018. URL: http://search.liga-zakon.ua/l_doc2.nsf/link1/Z960085.html.
2. Залетов А. Нацкомфинуслуг. 50 оттенков страхового бизнеса в Украине. Insurance TOP. 2018. № 1 (61). С. 4–7.
3. Федоренко В.Г. Основы менеджменту: підручник. URL: http://uchebnikirus.com/menedgme nt/osnovi_mene_dzhmen-tu_-_fedorenko_vg/osnovi_menedzhmentu_-_fedorenko.
4. Філонюк О. Ринок ризикового страхування в Україні в 2017 г.: прогноз ЛСОУ. URL: <http://uainsur.com/massmedia/53896/>.
5. Финансовый аутсорсинг: учеб. пособ. / Л.С. Омельченко, С.О. Календжян, О.Е. Лактионова. Мариуполь: ПГТУ, 2016. 124 с.
6. Омельченко Л.С., Лактионова О.Е., Мандра Н.Г. Финансовый аутсорсинг в международной практике, компании-аутсорсеры Украины. Економіка і суспільство. Гроші, фінанси і кредит. 2017. № 12. С. 597–605.
7. Нечипорук Л.В. Страхование: учеб. пособ. для студентов, обучающихся по специальности 6.030504 «Экономика предприятия»; изд. 2-е, доп. и перераб. Харьков: НУА, 2015. 124 с.
8. Global Sourcing and As-a-Service Market Insights Hosted by: Moshe Katri, Wedbush Securities July 11, 2018. URL: http://isg-one.com/docs/default-source/default-document-library/2q18-global-isg-index.pdf?sfvrsn=6b4cf331_
9. Лактионова О.Е., Омельченко Л.С. Аутсорсинговые центры финансовых услуг в экономическом развитии территории. URL: <http://ir.kneu.edu.ua:8080/handle/2010/7567>.
10. Meiping X., Zhiping L. Research on outsourcing mode of financial and accounting application. J. Kunming Uni. 2007. № 3. P. 22–25.

REFERENCES:

1. The Law of Ukraine "On Insurance" of March 7, 1996, No. 86/96-Wu No. 86/96-BP as amended and supplemented by 1.1.2018. http://search.liga-zakon.ua/l_doc2.nsf/link1/Z960085.html
2. Zaletov A., 2018,1(61); 50 shades of insurance business in Ukraine, Insurance TOP, J. National Commissariat of Finance, p.4-7.
3. Fedorenko V.G. Fund management. Pidruchnik, Essence and functions of insurance management. http://uchebnikirus.com/menedgme nt / osnovi_mene_dzhmen-tu_-_fedorenko_vg / osnovi_menedzhmentu_-_fedorenko
4. Filonuk O.2017; The market of risk insurance in Ukraine in 2017; LIQU forecast <http://uainsur.com/massmedia/53896/>
5. Omelchenko L.S.,2016; Financial outsourcing: a textbook / L. S. Omelchenko, S.O. Kalendzhyan, OE Laktionova. Mariupol: PSTU, 124 p.
6. Omelchenko LS, Laktionova OE, Mandra N.G. 2017; Financial outsourcing in international practice, outsourcing companies in Ukraine. ЕКОНОМІКА І СУСПІЛЬСТВО ГРОШІ, ФІНАНСИ І CREDIT. Vypusk # 12, p.597-605
7. Nechiporuk, L.V.,2015; Insurance: Textbook. allowance for students studying in the specialty 6.030504 – Economics of the enterprise / Nar. Ukr. Acad., [c. enterprise economics; aut. L. V. Nechiporuk]. Ed. second, add. and pererab. – Kharkov: LSA Publishing, 124 with.
8. Moshe Katri, 2018; Global Sourcing and As-a-Service Market Insights Hosted by: Wedbush Securities July 11, http://isg-one.com/docs/default-source/default-document-library/2q18-global-isg-index.pdf?sfvrsn=6b4cf331_
9. Laktionova OE, 2010; Outsourcing centers of financial services in the economic development of the territory / L.S. Omelchenko, O.E. Laktionova [Electron resource]. – Access mode: <http://ir.kneu.edu.ua:8080/handle / 7567>

Mandra N.G.

Candidate of Economic Sciences,
Senior Instructor at Department of Finance and Banking
Pryazovskyi State Technical University

Laktionova O.Y.

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Finance and Banking
Pryazovskyi State Technical University

INSURANCE MANAGEMENT IN A CHANGING INFORMATION ENVIRONMENT

In the context of Ukraine's integration into the EU, the role of the insurance services market is growing. Relevant is the problem of determining directions, tools to improve the management of insurance companies in Ukraine.

An increase in the amount of insurance payments for all types of retail insurance of Ukraine for the period of 2013–2017 is presented. It is shown that the market for insurance services in Ukraine is becoming more attractive for investment in comparison with the banking sector. In order to increase the efficiency of insurance companies and reduce the costs of providing insurance services in the international practice of insurance management, a modern tool is used – outsourcing, which involves the transfer of certain business processes or production functions to the service of another company – a service provider specializing in the relevant field.

The functions of insurance services that are outsourced in international and domestic practice for the implementation are identified: sales, underwriting, actuarial calculations, and settlement of losses. The sales

agent can be an auto dealer, a bank, while sales of insurance policies are an accompanying service for the main – selling a car, issuing a loan.

The problem of loss settlement is a complex of issues entering into the settlement process, some of which are outsourced. For example, in motor insurance, there is a transfer of independent technical expertise of the following functions: inspection of the damaged vehicle; determination of necessary repair influence; evaluation of the cost of restoration repair.

In the insurance of goods on outsourcing, surveyors, adjuster, emergency commissioners and other specialists provide their services to insurers. So, experts from the outsourcing company in the rescue of cargo carry out: fixing the fact and circumstances of the accident, assessing damage and issuing documents necessary for the insurer to settle an insurance event.

There has been an increase in the use of traditional digital products (sources – Traditional Sourcing) in the provision of insurance services, as well as the growth of the use of “clouds” that represent computing power, storage for databases, applications and other IT resources at the company's request through cloud services platforms over a network with payment upon use. It is shown that digital products, including cloud computing, are widely used in the international practice of insurance management.

Insurance management is one of the branches of business, which is largely determined by the development of digital products. The insurance company feels the need to analyse the changes in external and internal factors, on which its performance depends. To this end, it is necessary to further develop integrated computer information systems, digital products to ensure the effectiveness of insurance management.

ПОГЛИБЛЕННЯ СЕГМЕНТАЦІЇ КЛІЄНТУРНИХ РИНКІВ ДЛЯ ВДОСКОНАЛЕННЯ
МАРКЕТИНГОВОГО УПРАВЛІННЯ БАНКІВСЬКИМИ ПОСЛУГАМИDEEPENING THE SEGMENTATION OF CUSTOMER MARKETS TO IMPROVE
THE MARKETING MANAGEMENT OF BANKING SERVICES

У статті на прикладі АТ «Ощадбанк» розглянуто, як комерційні банки проводять сегментацію ринку. Досліджено основні напрями діяльності банку для вдосконалення роботи в наявних сегментах. Визначено, що цінність оновлених та нових банківських продуктів визначається шляхом дослідження їх споживчої корисності. Розроблено та запропоновано нову сегментацію, що об'єднує типові групи клієнтів. Проведено порівняльний аналіз спеціальної кредитної пропозиції від банку та визначено мотивацію клієнта під час вибору певної послуги.

Ключові слова: сегментація ринку, маркетингове управління, маркетинг, комерційний банк, банківські послуги.

В статье на примере АО «Ощадбанк» рассмотрено, каким образом коммерческие банки проводят сегментацию рынка. Исследованы основные направления деятельности банка для совершенствования работы в существующих сегментах. Определено, что ценность обновленных и новых банковских продуктов определяется путем исследования их потребительской полезности. Разработана и предложена

новая сегментация, которая объединяет типичные группы клиентов. Проведен сравнительный анализ специального кредитного предложения от банка и определена мотивация клиента при выборе определенной услуги.

Ключевые слова: сегментация рынка, маркетинговое управление, маркетинг, коммерческий банк, банковские услуги.

In the article on the example of JSC "Oschadbank" the author considered how commercial banks conduct segmentation of the market. The author studied the main directions of the bank's activities to improve the work in existing segments. It is determined that the value of updated and new banking products is determined by studying their consumer utility. The author developed and proposed a new segmentation that brings together typical customer groups. The author carried out a comparative analysis of a special loan proposal from the bank and determined the client's motivation when choosing a particular service.

Key words: market segmentation, marketing management, marketing, commercial bank, banking services.

УДК 339.138:336.71

Шумкова О.В.

к.е.н., доцент кафедри статистики,
АГД та маркетингу
Сумський національний аграрний
університет

Постановка проблеми. Ринок банківських послуг є одним із найважливіших і невід'ємних складників сучасної економіки, тому сьогодні зростає інтерес до різних аспектів діяльності банків та методів управління ними. Маркетинг у банківській сфері має суттєві особливості, зумовлені специфікою банків, що відрізняють їх від підприємств, які функціонують в інших галузях економіки. Кон'юнктура ринку банківських послуг України залежить від світових криз, циклічного розвитку національної економіки, зростаючої ролі конкуренції та глобалізації, вимагає приділяти більше уваги питанням маркетингу з метою забезпечення фінансової стійкості як умови отримання стабільних доходів, створення необхідних умов для пристосування до вимог ринку, підвищення конкурентоспроможності й прибутковості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання дослідження та аналізу маркетингу як чинника управління банківськими послугами розглянуто у працях таких науковців, як: Т.І. Гончарук, Є.О. Данилюк, М.І. Диба, Д.В. Завадська, Ю.В. Котелевська, Ю.І. Палеха, О.В. Радченко та ін. Однак ці проблеми настільки складні та багатогранні, що не всі з них достатньо глибоко вивчені. Потребують подальшого аналізу шляхи вирішення зазначених проблем із застосуванням нових підходів до використання маркетингових методів узгодження попиту і пропозиції на банківські послуги.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження питання ефективної сегментації клієнтурних ринків комерційних банків та визначення мотиваційних цілей клієнтів під час вибору банківських послуг для вдосконалення маркетингового обслуговування в банках.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сьогодні актуальним для діяльності банків є посилення цільового (індивідуального) підходу. Один зі шляхів вирішення цього завдання лежить у площині розвитку сегментування. Саме в процесі сегментування клієнтів банк отримує можливість проаналізувати потреби кожного сегмента клієнтів, сформулювати відповідні підходи до їх обслуговування й визначити перелік форм і методів надання потрібної банківської послуги, у яких вони можуть бути зацікавлені, оцінити рівень можливих ризиків та, як результат, забезпечити стабільну прибутковість своєї діяльності. Сегментування (здійснення сегментації) дає змогу визначити кількісні характеристики ринку: кількість сегментів, їхній розмір, тенденції розвитку на основі розкриття причинно-наслідкових зв'язків поведінки споживачів на ринку та формування їх уподобань.

Зазвичай метою сегментування ринку є виділення цільових сегментів клієнтів, які потребують певних банківських послуг у специфічних формах та за вибраними формами надання таких послуг.

На початок 2018 р. в Україні працює 90 банків, 38 з яких мають у своїй структурі іноземний капітал, 17 банків мають 100% іноземного капіталу. Три державні банки – ПАТ «Державний ощадний банк України», ПАТ «КБ «ПриватБанк», АТ «Укресімбанк» та ПАТ «АБ «Укргазбанк», близько 95% акцій якого належать державі.

Як об'єкт дослідження у статті автором вибрано ПАТ «Державний ощадний банк України», який є другим за розмірами активів та найбільшим за кількістю відділень серед усіх банків України. Національна мережа банківського обслуговування ПАТ «Державний ощадний банк України» включає у себе приблизно 4 тис. відділень, більше ніж 2 тис. банкоматів та понад 1 тис. інформаційно-платіжних терміналів. До процесингового центру банку підключено понад 17 тис. торговельних POS-терміналів. ПАТ «Державний ощадний банку України» було емітовано більш ніж 8 млн. платіжних карток. Банк має у власності систему Інтернет-банкінгу та платіжну систему «Ощад 24/7».

В АТ «Ощадбанк» наявна власна сегментація клієнтського ринку, де сегмент роздрібного бізнесу має такі групи: масовий сегмент (працівники бюджетної сфери, військові, пенсіонери, робітники та студенти); середній сегмент (середній клас, молодь); VIP-клієнти. Автор пропонує поглибити цю сегментацію (рис. 1).

Для вдосконалення роботи в кожному із сегментів ПАТ «Державний ощадний банк України» та власних територіальних безбалансових відділень ставить перед собою ключові завдання:

– збереження позиції у ТОП-5 банків України (за обсягами кредитування, залученням коштів та комісійними доходами);

– збільшення обсягу активних операцій банку з одночасним збереженням якості портфеля: проблемний портфель не більше 7%;

– підвищення ефективності та зростання частки непроцентних доходів;

– впровадження прогресивної системи ефективних продажів;

– вдосконалення продуктового ряду, забезпечення розвитку нових продуктів та бізнес-напрямів.

У сучасних умовах жорстокої конкуренції для забезпечення виконання своїх функцій та досягнення стратегічних та тактичних цілей банки здійснюють відповідні операції, постійно намагаючись збільшувати їх кількість та підвищувати якість.

Цінність оновлених та нових банківських продуктів визначається шляхом дослідження споживчої корисності, споживчих переваг, їх змінами. Цінність може виступати як відношення між тим, що отримує клієнт банківської установи, і тим, що може надати сам банк. Клієнт отримує функціональну й емоційну корисність для найбільш повного задоволення новою потребою. Для цього він здійснює певні витрати: гроші, час, психологічні зусилля, енергію. Цінність банківських послуг може підвищитися за умови, що фахівець у банку збільшить корисність для клієнта або зменшить його витрати на отримання послуги [3].

Завданням банківського маркетингу є задоволення потреб наявних клієнтів і залучення нових. При цьому нічого не заважає задоволенням клієнтам вашого банку йти до інших банківських установ, придбати послуги в іншому місці, тому найважливіше завдання фахівців із маркетингу – створити для клієнтів кращу цінність, таку, яку вони не знайдуть в іншому банку. Важливо зрозуміти, у

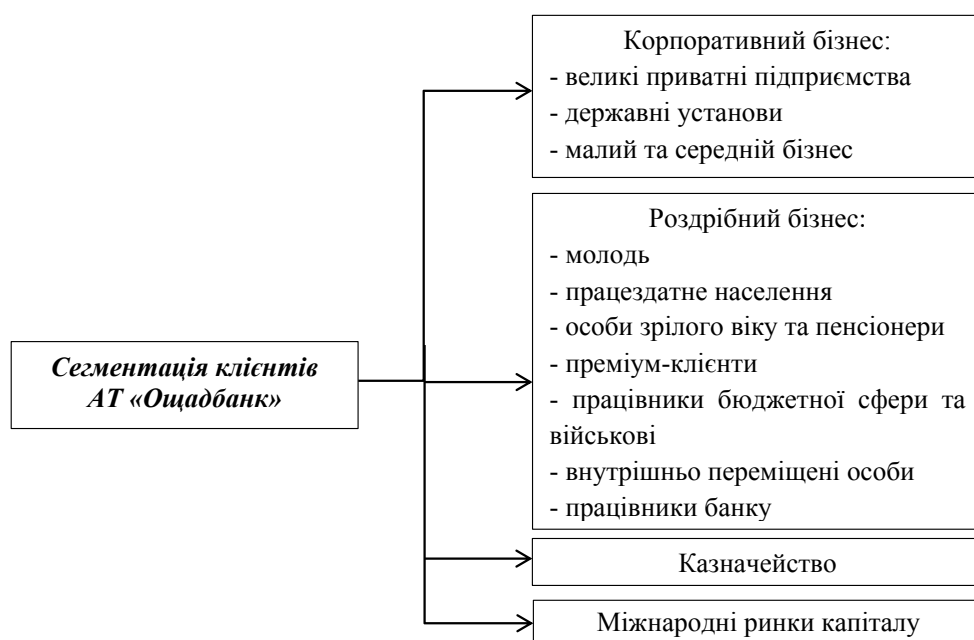


Рис. 1. Сегментація клієнтів АТ «Ощадбанк»

чому саме полягає ця цінність надаваних послуг [4, с. 190].

Для вирішення цього завдання ПАТ «Державний ощадний банк України» повинен дати відповіді на три ключових запитання:

1. Хто ваш клієнт (проведення сегментації ринку і обрання цільових сегментів)?

2. У чому цінність ваших банківських послуг?

3. Чим вони унікальні та змістовні по відношенню до послуг основних конкурентів?

Під час проведення сегментації клієнтів кожен банк може використовувати власні методи сегментації. Вибір ознак сегментації залежить від цілей та ресурсів діяльності з урахуванням необхідності дотримання визначення якісних і кількісних характеристик вибраних груп сегментів. Найчастіше використовується не одна ознака для визначення груп клієнтів, а кілька різних комбінацій [5, с. 44].

Це дає можливість об'єднати типові групи клієнтів, які банки вибирають для обслуговування. Уточнена сегментація клієнтів для роздрібного бізнесу наведена в табл. 1.

Відповідь на питання, у чому цінність банківських послуг, однозначна: проведення оцінки послуг через призму споживчої цінності й очікувань покупців щодо вимог, якими має відповідати

ідеальна послуга. Щоб оцінити споживчу цінність, необхідно знати відповіді на три запитання:

– яку проблему або завдання хоче вирішити клієнт банку?

– які переваги він хоче отримати у разі придбання послуг?

– яких проблем, ускладнень (точок болю) він намагатиметься уникнути?

Найчастіше проводять маркетингові дослідження з оцінки споживчих характеристик банківських продуктів. Під час дослідження може виявитися, що відсутність певної властивості у наданій послугі спричиняє відмову від її отримання, тобто саме ця властивість детермінує придбання.

Іноді необхідну інформацію отримують із залученням працівників банку, які підтримують безпосередній зв'язок зі споживачами, знають, що вони думають про цінність банківського продукту і конкурентів [1; 2, с. 23].

Однак уявлення працівників про те, що думають клієнти, не завжди відповідають дійсності. Для уникнення помилок можна здійснювати порівняльний аналіз інформації, отриманої від працівників банку і реальних та потенційних клієнтів за допомогою опитування.

Таблиця 1

**Сегментація клієнтів роздрібного бізнесу
за комбінованою ознакою ПАТ «Державний ощадний банк України»**

Групи сегментів клієнтів банку	Характерні ознаки групи та приклади банківського обслуговування
Молодь (16–22 роки)	Вік – 16–22 роки. Студенти, що вперше приймаються на роботу, готуються вступити у шлюб. Їм необхідні послуги з переказу грошей, короткострокові позички, відносно прості форми заощаджень, дають змогу підтримувати мобільність.
Працездатне населення (молоді люди, що недавно створили сім'ю, сім'я «зі стажем», особи зрілого віку)	Вік – 25–55 років. Люди з кар'єрою, але обмежені фінансово. Бажають поліпшення житлових умов, забезпечення фінансового захисту сім'ї, надання освіти дітям. Потребують у відкритті та обслуговуванні банківських рахунків, залучення коштів на вклади (депозити), надання кредитів, здійснення переказів, обмін валют та ін.
Особі зрілого віку і готуються до виходу на пенсію	Вік – 55 і більше років. Найбільш стійка група банківських клієнтів. Зберігають великі залишки на банківських рахунках. Вимагають високого рівня обслуговування. Застосування привілеїв.
Преміум-клієнти (VIP-клієнти)	Заможні та престижні клієнти, які відкрили депозит на суму від 1 млн. грн., оформили платіжну картку класу Platinum та вище, мають обороти по рахунках від 50 тис. грн.). Вимагають максимально можливого переліку фінансових послуг і додаткових сервісів, включаючи такі продукти, як довірче управління, лізинг, операції з валютою, дорогоцінними металами, нерухомістю, фінансове планування, оптимізація оподаткування, всі види страхування, брокерське обслуговування, привілеї, ексклюзивні подарунки, система знижок і бонусів по всьому світу. Закріплення персонального менеджера банку за даним клієнтом.
Працівники бюджетної сфери, військові	Видача зарплати працівникам бюджетних установ через платіжні картки, надання кредитів та ін.
Внутрішньо переміщені особи	Особі, які змушені раптово тікати зі своїх будинків у результаті збройного конфлікту, внутрішньої ворожнечі, систематичних порушень прав людини або стихійних лих і знаходяться на території власної країни. Потребують у відкритті банківських рахунків, отримання банківських кредитів.
Працівники банку	Мають право на відкриття та обслуговування банківських рахунків, залучення коштів на вклади (депозити), надання кредитів, здійснення платежів і переказів, обмін валют та ін.

Порівняльний аналіз послуг банку і послуг його конкурентів клієнтами і працівниками допоможе з'ясувати найбільш і найменш важливу для покупців споживчу цінність отриманих послуг, побачити їх найкращі і найслабші сторони, встановити загальну оцінку послуг досліджуваного банку і конкурента, пізнати розбіжності між оцінками послуг працівниками банку та оцінками споживачів.

Автором було проведено таке порівняння для спеціальної кредитної пропозиції «Стандарт +» для автомобілів у кредит у територіально відокремленому безбалансовому відділенні № 10081/0148 Сумського обласного управління АТ «Ощадбанк». Значимість кожного параметру встановлена в прийнятій шкалі як результат поділу певної сукупності (1) на складові величини. Оцінка проведена за семибальною шкалою. Зведені дані наведено в табл. 2.

Провівши порівняльну оцінку в табл. 2 спеціальної кредитної пропозиції «Стандарт +» для автомобілів у кредит працівниками територіально відокремленого безбалансового відділення № 10081/0148 Сумського обласного управління АТ «Ощадбанк» і клієнтами та порівнявши результати з оцінками, які надали конкуренту ПАТ «КБ «ПриватБанк», можна визначити, що співробітники банку виставили власній діяльності вищий результат, аніж у конкурента, – 6,24 бали проти 6,13. Натомість клієнти банку, навпаки: банку-конкуренту – 5, 25 бали, а досліджуваному – 5,05.

Отже, клієнт зможе вирішити важливе для нього завдання з найкращим результатом, позбувшись наявних обмежень і точок ризику, а фахівці банку з'ясують найбільш і найменш важливу для клієнта споживчу цінність послуги, побачать найкращі та найслабші сторони, встановлять загальну оцінку банківської пропозиції та пропозиції конкурента.

Для наочності можна побудувати багатофакторний конкурентних чинників успіху, що дасть змогу легко провести аналіз рівня конкурентоспроможності за різними показниками (рис. 2 та рис. 3).

Для прибуткової діяльності ПАТ «Державний ощадний банк України» постійно зацікавлене в утриманні власних та знаходженні нових клієнтів. За для цього впроваджуються у діяльність особливі пропозиції з надання банківських послуг, які можуть бути використані як усіма клієнтами, так і окремими сегментами клієнтських груп (такими як молодь, пенсіонери або внутрішньо переміщені особи).

Аналізуючи роботу цього банку автором було виділено такі основні групи пропозицій:

- акції для користувачів платіжних карток;
- спеціальні платіжні картки: можна оформити тарифний пакет для сегменту пенсіонерів «Пенсійна картка», тарифні пакети «Муніципальна картка»; «Картка містянина»; «Соціальна картка»; «Для внутрішньо переміщених осіб», платіжні картки «Простір», власники яких отримують додатково низку послуг від ПАТ «Державний ощадний банк України»;

Таблиця 2

Порівняльна оцінка спеціальної кредитної пропозиції працівниками банку і клієнтами

Споживча цінність властивості послуги	Оцінка працівниками банку					Оцінка клієнтів				
	значення	Послуга АТ «Ощадбанк»		Послуга ПАТ «КБ «ПриватБанк»		значення	Послуга АТ «Ощадбанк»		Послуга ПАТ «КБ «ПриватБанк»	
Порядок прийняття рішення про надання кредиту	0,10	7	0,70	7	0,70	0,07	5	0,35	5	0,35
Вік клієнта	0,06	6	0,36	4	0,24	0,08	5	0,40	6	0,48
Валюта кредитування	0,12	7	0,84	7	0,84	0,10	7	0,70	7	0,70
Строк користування кредитом	0,11	6	0,66	6	0,66	0,14	4	0,56	5	0,70
Розмір кредиту	0,14	7	0,98	7	0,98	0,16	6	0,96	6	0,96
Відсоткова ставка	0,13	7	0,91	7	0,91	0,15	4	0,60	5	0,75
Порядок нарахування та сплати відсотків	0,12	6	0,72	7	0,84	0,07	6	0,42	7	0,49
Умови погашення кредиту	0,09	7	0,73	6	0,54	0,08	6	0,48	6	0,48
Наявність комісійної винагороди для банку	0,08	3	0,24	4	0,32	0,10	5	0,50	3	0,30
Наявність страхування	0,05	2	0,10	2	0,10	0,04	2	0,08	1	0,04
Загальна оцінка	1,00	x	6,24	x	6,13	1,00	x	5,05	x	5,25

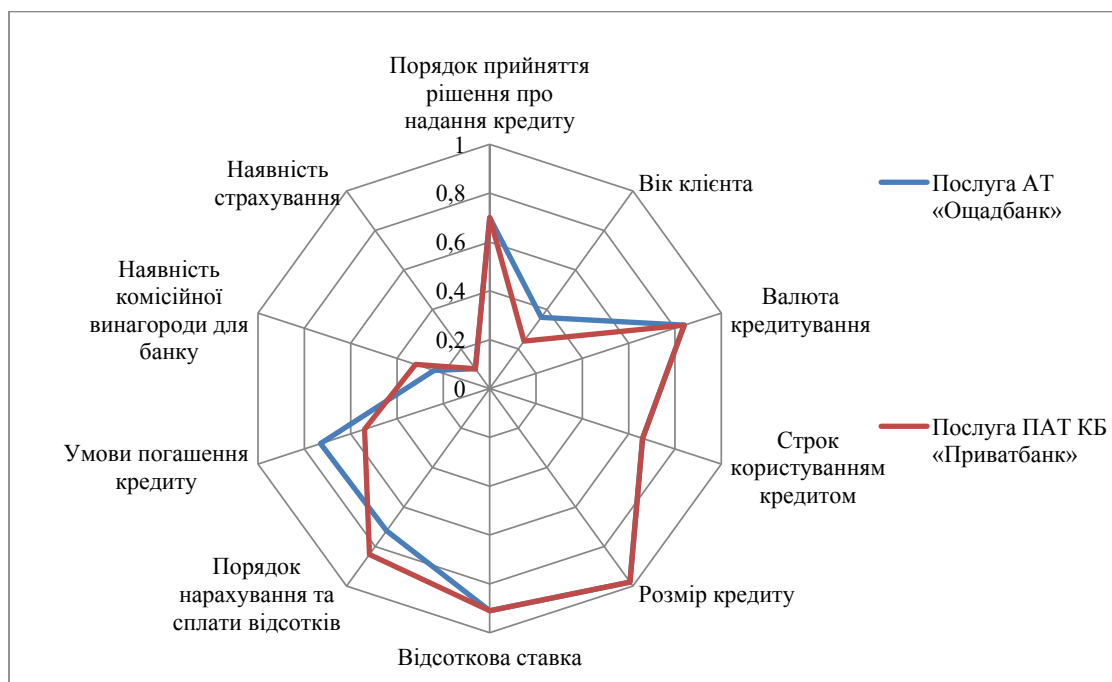


Рис. 2. Порівняльна оцінка спеціальної кредитної пропозиції працівниками банку

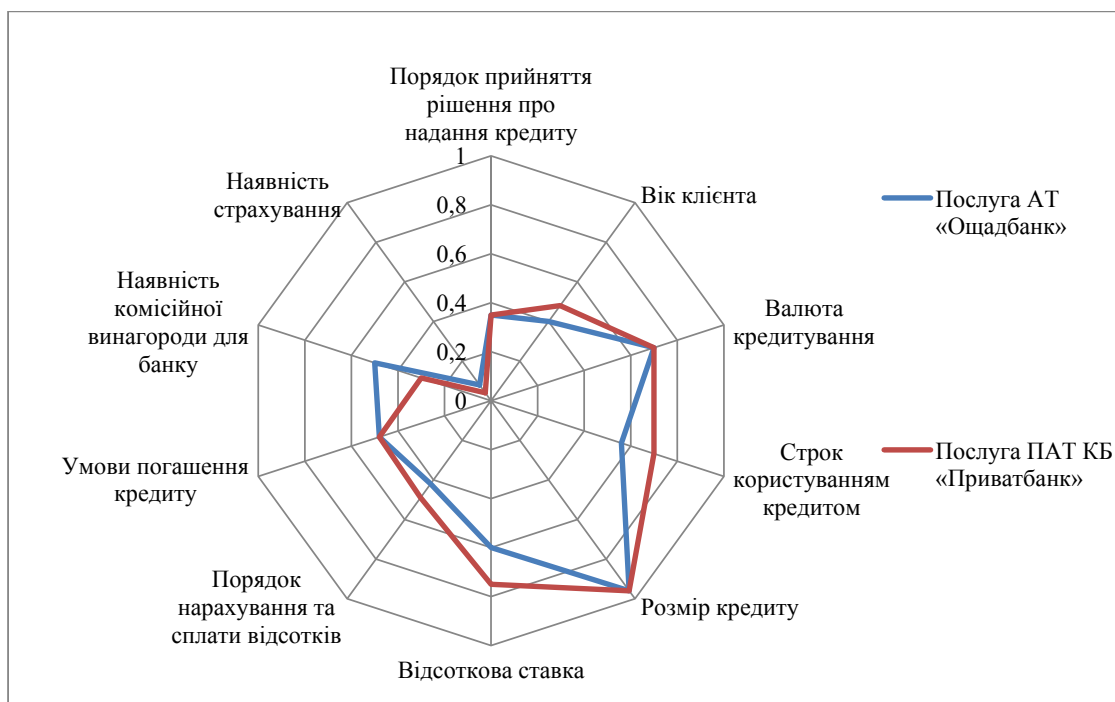


Рис. 3. Порівняльна оцінка спеціальної кредитної пропозиції клієнтами

– особливі умови кредитування та депозити: програми для окремих сегментних груп клієнтів, такі як «Мій пенсійний депозит», «Ощадний дім – «теплі» кредит», програми для внутрішньо переміщених осіб «Кредит «Вторинний ринок та земля» та «Споживчий кредит під іпотеку».

Висновки з проведеного дослідження. Всі послуги та спеціальні пропозиції ПАТ «Державний

ощадний банк України» надає залежно від типу клієнту, сегментної групи та мотивів отримання банківських послуг, а саме:

- для юридичних осіб – принцип економічної доцільності (мінімізація витрат/максимізація доходу);
- для фізичних осіб – задоволення потреб через оптимізацію співвідношення якості надання банківських послуг та витрат/доходів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Розвиток інноваційного маркетингу в банківській сфері України / А.Ф. Бондаренко, В.П. Гордієнко, Ю.В. Поготовка. URL: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/pprbsu/2012_34/34_01_08.pdf.
2. Вергелюк Ю.Ю. Теоретичні засади визначення якості фінансових послуг банківських установ України. Економічний аналіз. 2016. № 2. Т. 25. С. 21–26.
3. Гурьянов С.А. Маркетинг банковских услуг. URL: <http://www.marketing.spb.ru/read/m15/index.htm>.
4. Коваленко В.В. Методичні підходи до формування клієнтської бази банку в контексті фінансово-кредитних взаємовідносин. Економічний форум. 2013. № 4. С. 188–193.
5. Суров В.Д. Формування клієнтської бази банківських установ України. Молодий вчений. 2013. № 1(01). С. 43–46.

REFERENCES:

1. Bondarenko A. F. (2012). Rozvytok innovatsiynoho marketynhu v bankivskii sferi Ukrainy [Development of innovative marketing in the banking sector of

Ukraine]. Retrieved from: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/pprbsu/2012_34/34_01_08.pdf (accessed 12/08/2018)

2. Verheliuk Yu. Yu. (2016). Teoretychni zasady vyznachennia yakosti finansovykh posluh bankivskykh ustanov Ukrainy [Theoretical principles of determining the quality of financial services of banking institutions of Ukraine]. Ekonomichnyi analiz: zb. nauk. pr. Vol. 2, nom. 25, pp. 21–26.

3. Gur'yanov S. A. (2018). Marketing bankovskikh uslug [Marketing of banking services]. Retrieved from: <http://www.marketing.spb.ru/read/m15/index.htm> (accessed 14/08/2018)

4. Kovalenko V. V. (2013) Metodychni pidkhody do formuvannia kliientskoi bazy banku v konteksti finansovo-kredytnykh vzaiemovidnosyn [Methodical approaches to the formation of the client base of the bank in the context of financial and credit interrelations]. Ekonomichnyi forum. Vol. 4, pp. 188-193.

5. Surov V. D. (2013) Formuvannia kliientskoi bazy bankivskykh ustanov Ukrainy [The formation of the client base of banks of Ukraine]. Molodyi vchenyi. Vol. 1 (01), pp. 43-46.

Shumkova O.V.

Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Statistics, AGD and Marketing
Sumy National Agrarian University

DEEPENING THE SEGMENTATION OF CUSTOMER MARKETS TO IMPROVE THE MARKETING MANAGEMENT OF BANKING SERVICES

Market banking is one of the most important and integral components of the modern economy. The purpose of the article is to study the question of effective segmentation of client markets for improving marketing services in banks. At present, the focus on the activities of banks is to strengthen the target (individual) approach.

Typically, the purpose of market segmentation is to identify target customer segments that require specific banking services. In JSC "Oschadbank" there is an own segmentation of the client market. Each bank can use its own methods of segmentation of clients and markets. The choice of segmentation features depends on the goals and resources of the activity, taking into account the necessity of observing the qualitative and quantitative characteristics of the selected groups of segments.

For every segment of the market, the bank builds its own general strategy, which will help clients to get such banking services, which will fit their demand. In modern conditions of severe competition, banks carry out appropriate operations to ensure fulfilment of their functions and to achieve strategic and tactical goals. Also, it is necessary for banks to increase the number of services and improve their quality.

The value of updated and new banking products is determined by studying consumer utility, consumer preferences, and their changes. The client must receive functional and emotional benefits for the most complete satisfaction of new requirements. The objective of bank marketing is to meet the needs of existing customers and attract new customers. To answer the question what is the value of banking services, it is necessary to assess the services through the prism of consumer value and the expectations of buyers regarding the requirements that should fit the ideal service. To do this, every bank has to conduct marketing researches on the assessment of consumer characteristics of banking products.

For the constant interest of clients, Oschadbank JSC introduces special offers that can be used by all clients and individual segments of client groups. All services and special offers bank provide, depending on the type of client, a segment group, and the reasons for obtaining banking services.

РОЗВИТОК ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ В УКРАЇНІ

DEVELOPMENT OF FINANCIAL CONTROL IN UKRAINE

УДК 336.711

Юдіна С.В.д.е.н., професор,
завідувач кафедри фінансів та обліку
Дніпровський державний технічний
університет**Коваленко О.В.**магістр
Дніпровський державний технічний
університет**Роговський Д.С.**магістр
Дніпровський державний технічний
університет

У статті показано сутність державного фінансового контролю як процесу. Зазначено, що фінансовий контроль – це невід’ємна частина системи регулювання, метою якої є виявлення відхилень від прийнятих стандартів і порушень принципів законності, ефективності й економії використання бюджетних ресурсів. Зазначено важливу роль у процесі державного регулювання Державної аудиторської служби України. У табличній формі наведено аналіз основних показників діяльності Державної аудиторської служби України за 2015–2016 рр.

Ключові слова: державний фінансовий контроль, ефективність використання бюджетних ресурсів, Державна аудиторська служба України, основні показники діяльності, контрольні заходи, аудит державних ресурсів.

В статье показана сущность государственного финансового контроля как процесса. Отмечено, что финансовый контроль – это неотъемлемая часть системы регулирования, целью которой является выявление отклонений от принятых стандартов и нарушений принципов законности, эффективности и экономии использования бюджетных ресурсов. Указана важная роль в

процессе государственного регулирования Государственной аудиторской службы Украины. В табличной форме приведен анализ основных показателей деятельности Государственной аудиторской службы Украины за 2015–2016 гг.

Ключевые слова: государственный финансовый контроль, эффективность использования бюджетных ресурсов, Государственная аудиторская служба Украины, основные показатели деятельности, контрольные мероприятия, аудит государственных ресурсов.

The article describes the essence of state financial control as a process. It is noted that financial control is an integral part of the regulatory system, the purpose of which is to detect deviations from accepted standards and violations of the principles of legality, efficiency, and economy of the use of budgetary resources. Important role of the State Audit Service of Ukraine in the process of state regulation is highlighted. An analysis of key performance indicators of the State Audit Office of Ukraine for 2015–2016 is conducted in table form.

Key words: state financial control, efficiency of budgetary resources use, State Audit Service of Ukraine, key performance indicators, control measures, audit of state resources.

Постановка проблеми. Державний фінансовий контроль не можна розглядати відокремлено від функцій та економічної ролі держави, яку вона відіграє на різних етапах розвитку суспільства. Фінансовий контроль є однією із завершальних стадій управління фінансами. Водночас він є необхідною умовою ефективності управління фінансовими відносинами в умовах економічного зростання.

Подальший розвиток фінансового контролю як повномасштабної діяльності разом з іншими функціями управління, що охоплюють інтереси держави та її громадян у сфері фінансів, потребує подальшого вдосконалення механізмів і інструментів його здійснення, системи складників фінансового контролю та його уточнення, зокрема мети, завдань, об’єктів, методів та форм контролю.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичним, методологічним й методичним проблемам управління фінансами й фінансового контролю присвячено праці відомих зарубіжних спеціалістів Е.Б. Аткинсона, Дж. Б’юкенена, П. Самуельсона. Низка напрямів теорії та практики управління й фінансового контролю з погляду загальних закономірностей розвитку економічної системи знайшли своє висвітлення у працях М.Т. Білухи, О.Д. Василика, В.П. Вишневського, В.М. Геєця, В.І. Кравченко, В.М. Опаріна, Н.І. Рубан, М.В. Федосова та ін.

Водночас проблеми розвитку аудиту державних ресурсів на всіх стадіях бюджетного процесу залишаються недостатньо дослідженими.

Постановка завдання. Недостатнє теоретичне обґрунтування й практичне дослідження проблем розвитку фінансового контролю, впровадження нових форм контролю зумовили мету статті, яка полягає у подальшому розвитку теоретичних та практичних основ фінансового контролю в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сутність державного фінансового контролю розкривається через елементи його реалізації, а саме мету, завдання, суб’єкти й об’єкти, предмет, принципи, форми й методи контролю.

Теоретично сутність державного фінансового контролю як поняття впливає з процесу вивчення господарських операцій, порівняння їх із нормами, виявлення й фіксації відхилень від норм та вжиття заходів для усунення наслідків порушень і попередження їх у подальшому (рис. 1) [1].

Визначальним елементом системи державного фінансового контролю є його мета, бо переважно від цього залежить, що саме, як й якими засобами потрібно контролювати.

Згідно з Лімською декларацією керівних принципів контролю, у якій узагальнено досвід організації й діяльності державних органів фінансового контролю різних країн у сучасних умовах з урахуванням різноманітності систем управління,

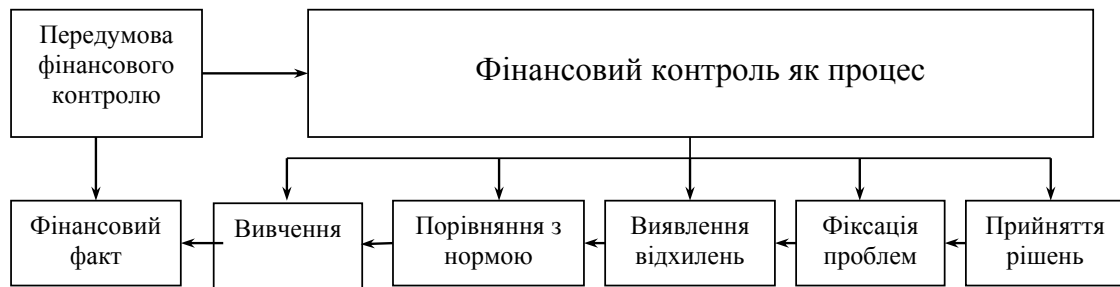


Рис. 1. Сутність державного фінансового контролю як процесу

специфіки господарювання й практики контрольної роботи, зазначено, що контроль – це не самоціль, а невід’ємна частина системи регулювання, метою якої є виявлення відхилень від прийнятих стандартів і порушень принципів законності, ефективності й економії використання матеріальних ресурсів на найбільш ранній стадії для того, щоб мати можливість ужити корегуючих заходів, а в окремих випадках – притягнути до відповідальності, отримати компенсацію за заподіяну шкоду або здійснити заходи для запобігання чи скорочення порушень у майбутньому [2].

Таким чином, можна визначити, що державний фінансовий контроль – це процес реалізації контрольних дій, який здійснюється для забезпечення фінансової політики, що реалізується державою через систему законодавчих, організаційних, адміністративних, правоохоронних та інших заходів.

В умовах ринкової економіки змінюються підходи та принципи щодо методів організації та здійснення державного фінансового контролю. Організаційні зміни в проведенні державного фінансового контролю пов’язані з тим, що постійно змінюються умови господарювання, урізноманітнюються джерела доходів та фінансових ресурсів, напрями їх використання.

Фінансовий контроль є й повинен бути важливою функцією держави в управлінні економікою та її регулюванні. Організаційні форми цього контролю мають відповідати вимогам частини другої статті 19 Конституції України, якою передбачено: «Органи державної влади та органи місцевого самоврядування, їх посадові особи зобов’язані діяти лише на підставі, у межах повноважень та у спосіб, що передбачені Конституцією та законами України» [3].

У цілому функції органів державного фінансового контролю полягають у забезпеченні раціонального застосування державою (Кабінетом Міністрів, міністерствами, іншими органами влади) економічних методів регулювання економічних процесів, які в умовах існування різних форм і видів власності, вільного підприємництва, економічної самостійності виробників, ринку, ринкових відносин у системі всієї економіки є (порівняно з адміністративними й правовими) найбільш виправданими, динамічними й ефективними.

Досвід світової економіки показує, що в розвинутих країнах держава займає активну позицію у здійсненні контролю над роботою господарюючих структур. Найбільш послідовно контролюється ефективність використання майна і коштів на державних підприємствах і в бюджетних установах. Разом із тим держава здійснює певний контроль і над роботою акціонерних та приватних структур. При цьому предметом контролю є процеси, пов’язані з дотриманням вимог законів до формування й використання фінансових ресурсів, сплати належних державі платежів.

В Україні система контролю над раціональним використанням фінансових ресурсів перебуває ще на етапі становлення. Багато питань, пов’язаних із визначенням особливостей контролю над використанням державних коштів та майна на об’єктах різних форм власності, потребують більш глибокого дослідження й розроблення теоретичних та методичних засад щодо здійснення контрольних функцій, особливо з розпочатою системною боротьбою з корупцією.

Важливою проблемою сучасного етапу розвитку економіки України є те, що майже жодну з державних програм, спрямованих на підвищення ефективності господарювання, піднесення життєвого рівня населення, не було виконано в повному обсязі.

Основними наслідками економічних реформ є зниження життєвого рівня основної частини населення, ефективності господарювання, спад обсягів виробництва, тому питання вдосконалення фінансового контролю держави над використанням бюджетних коштів має велике значення.

Ключовою умовою реалізації політики економічного зростання має стати глибоке реформування фінансової системи та досягнення на цій основі максимальної збалансованості державних фінансів. Ключовими завданнями забезпечення економічної безпеки мають стати: суттєве посилення фінансової безпеки України, першочергове зміцнення фінансового потенціалу реального сектору економіки, суб’єктів господарювання, домогосподарств, забезпечення збалансованого розвитку бюджетної сфери, надійної внутрішньої та зовнішньої захищеності національної валюти,

фінансового ринку, здійснення виваженої політики внутрішніх та зовнішніх запозичень держави, максимальне поліпшення інвестиційного клімату та ін.

Огляд і аналіз нормативно-правових актів останніх років засвідчили, що в перехідний період увага фінансистів була спрямована насамперед на розроблення незалежного аудиторського фінансового контролю й дуже мало приділялося уваги державному фінансовому контролю. Пояснити це можна тим, що процеси роздержавлення, приватизації, відродження відносин приватної власності, звичайно, потребують розвитку такої форми контролю. А оскільки значення державних фінансів у країнах із розвинутою ринковою економікою зростає й далі, то разом із цим розвивається й удосконалюється механізм управління державними коштами та контролю над їх використанням.

Аудит державних ресурсів має визначити на ранній стадії (ще до початку фінансування та витрачання державних коштів) ефективність, дієвість та економічність використання матеріальних ресурсів для того, щоб мати можливість ужити корегуючі заходи.

Важлива роль у процесі державного регулювання відводиться Державній аудиторській службі України, яка є невід'ємним складником системи її фінансової безпеки.

Державна аудиторська служба України (Держаудитслужба) є центральним органом виконавчої влади, діяльність якого спрямовується і координується Кабінетом Міністрів України та який забезпечує формування і реалізує державну політику у сфері державного фінансового контролю.

До складу органів Державної аудиторської служби України належать Держаудитслужба та її міжрегіональні територіальні органи: Північний офіс Держаудитслужби, Північно-східний офіс Держаудитслужби, Південний офіс Держаудитслужби, Західний офіс Держаудитслужби, Східний офіс Держаудитслужби.

Держаудитслужба та її міжрегіональні територіальні органи є юридичними особами публічного права, вони мають печатки із зображенням Державного Герба України та своїм найменуванням, власні бланки та рахунки в органах Державної казначейської служби України.

Нормативно-правовими актами, які регламентують діяльність органів Держаудитслужби України, є Бюджетний кодекс України, Закон України від 26 січня 1993 р. № 2939-XII «Про основні засади здійснення державного фінансового контролю в Україні», Постанова Кабінету Міністрів України від 03 лютого 2016 р. № 43 «Про затвердження Положення про Державну аудиторську службу України» тощо.

Історія Служби фінансового контролю нерозривно пов'язана з історією становлення державності. Так, входячи до складу Російської імперії,

Україна не мала власних органів фінансового контролю. Контрольні функції, як і на всій території Росії, виконувало згідно з Положенням про місцеві контрольні установи в імперії від 3 січня 1866 р. Управління державного контролю, яке працювало при Міністерстві фінансів. У такому вигляді цей орган фінансового контролю проіснував до 1919 р.

Керівники молодої Української держави усвідомлювали надзвичайно важливу роль контрольних функцій Міністерства фінансів, Державної скарбниці і банків, тому за часів Директорії був створений спеціальний апарат Державного контролера з надзвичайними правами і повноваженнями.

Із цього часу до 1937 р. органи фінансового контролю неодноразово реорганізовувалися, але функції фінансового контролю залишилися незмінними.

Із 1937 до 1956 р. фінансовий контроль в Україні здійснювало Контрольно-ревізійне управління Наркомату (пізніше – Міністерства фінансів СРСР). У 1956 р. Контрольно-ревізійне управління було створене у складі Мінфіну України.

Після здобуття Україною незалежності виникла потреба у підвищенні ролі державного фінансового контролю, і в 1993 р. було прийнято Закон України «Про державну контрольну-ревізійну службу» [5].

Указом Президента України від 27.08.2000 № 1031 «Про заходи щодо підвищення ефективності контрольної-ревізійної роботи» [6] Головному контрольно-ревізійному управлінню України надано статус центрального органу виконавчої влади.

Відповідно до Указу Президента України від 09.12.2010 № 1085/2010 «Про оптимізацію системи центральних органів виконавчої влади» Головне контрольну-ревізійне управління України реорганізоване в Державну фінансову інспекцію України [7].

28 жовтня 2015 р. на базі Державної фінансової інспекції постановою уряду створена Державна аудиторська служба України [8].

Діяльність Державної аудиторської служби України може характеризуватися такими основними показниками, як: кількість контрольних заходів (фактів, об'єктів контролю); сума фінансових та матеріальних ресурсів, охоплених ревізіями та перевітками; кількість виявлених фінансових порушень, що призвели до втрат фінансових і матеріальних ресурсів (недоотримано фінансових ресурсів, проведено витрат з порушенням законодавства тощо); економічний ефект від упровадження пропозицій за результатами державних фінансових аудиторів та ін.

У табл. 1–3 наведено аналіз основних показників діяльності Державної аудиторської служби України за 2015–2016 рр.

Аналіз основних показників роботи Державної аудиторської служби України за 2015–2016 рр.,

Таблиця 1

**Динаміка проведених контрольних заходів
Державною аудиторською службою України за 2015–2016 рр.**

Контрольні заходи	Кількість (фактів, об'єктів контролю) у 2015 р.	Кількість (фактів, об'єктів контролю) у 2016 р.	Відхилення
1. Проведено контрольних заходів (усього), у т. ч.	4 002	2 668	- 1334
1.1. Ревізії фінансово-господарської діяльності	3 692	2 361	1331
- у т. ч. за зверненнями правоохоронних органів	1 079	610	- 469
1.2. Державних фінансових аудитів виконання місцевих бюджетів	18	17	- 1
1.3. Державних фінансових аудитів виконання бюджетних програм	24	19	- 5
1.4. Державних фінансових аудитів діяльності суб'єктів господарювання державного сектору економіки	97	86	- 11
1.5. Перевірок державних закупівель	101	147	46
1.6. Оцінок якості внутрішнього аудиту у міністерствах, інших центральних органах виконавчої влади	8	11	3
2. Проведено зустрічних перевірок	16 320	10 308	- 6012

Таблиця 2

**Динаміка фінансових та матеріальних ресурсів,
охоплених ревізіями та перевітками, за 2015–2016 рр.**

1. Фінансові та матеріальні ресурси, охоплені ревізіями та перевітками:	2015 р.	2016 р.	Відхилення
Сума, всього млн. грн.	754 313,5	465 390,6	- 297 922,9
Загальнодержавні ресурси:			
– всього	601 380,6	376 278,6	- 225 102
– у т. ч. кошти державного бюджету	129 107,5	48 570,8	- 80 536,7
Комунальні ресурси			
– всього	144 422,0	88 057,9	- 56 364,1
– у т. ч. кошти місцевих бюджетів	66 287,6	62 616,4	-3671,2

Таблиця 3

**Динаміка виявлених фінансових порушень
Державною аудиторською службою України за 2015–2016 рр.**

Фінансові порушення	2015 р.	2016 р.	Відхилення
1. Виявлено фінансових порушень, що призвели до втрат фінансових і матеріальних ресурсів	3 056	2 007	-1049
1.1. Недоотримано фінансових ресурсів	1 765	1 076	-689
1.2. Проведено витрат із порушенням законодавства (всього), у т. ч.:	2 943	1 935	-1008
1.2.1. Нецільові витрати державних ресурсів	357	203	-154
1.2.2. Незаконні витрати	2887	1 889	-998
1.2.3. Недостачі	819	451	-368

виконаний із застосуванням табличного методу, а також аналізу відхилень та порівняння, свідчить, що кількість перевірених підприємств, установ, організацій за 2015–2016 рр. зменшилася, тенденція до зменшення спостерігається й стосовно виявлення сум недоотриманих фінансових ресурсів.

За даними табл. 4–5 можна сказати, що сума усунутих фінансових порушень, що призвели до втрат фінансових і матеріальних ресурсів, у 2016 р. становила 611 508,87 тис. грн. і порівняно з 2015 р. (387 0585,3 тис. грн.) зменшилася у 6,3 рази. Сума

нецільових витрат державних ресурсів у 2016 р. зменшилася порівняно з 2015 р. у півтора рази, а сума незаконних витрат – у 6,7 рази.

Як бачимо, за 2016–2015 рр. зменшується динаміка основних показників, що характеризують діяльність служби, спостерігається й тенденція до зменшення й щодо виявлення сум недоотриманих фінансових ресурсів у цей період. Динаміка виявлених фінансових порушень не дає змоги визначити, що державний фінансовий контроль за цей період був ефективним.

Таблиця 4

Стан усунення фінансових порушень Державною аудиторською службою України в 2016 р.

Фінансові порушення, що призвели до втрат фінансових і матеріальних ресурсів	Кількість (фактів, об'єктів контролю)	Сума, всього тис. грн.	Загальнодержавні ресурси		Комунальні ресурси	
			всього	у т. ч. кошти державного бюджету	всього	у т. ч. кошти місцевих бюджетів
1. Усунуто фінансових порушень, що призвели до втрат фінансових і матеріальних ресурсів	2 934	611508,87	283810,72	197428,42	327196,35	303943,2
У тому числі за порушеннями, що виявлені у попередніх звітних роках	1 287	192377,72	115802,53	86988,12	76544,86	67095,67
2. Надійшло фінансових ресурсів	1 207	141281,3	53249,43	24674,16	88017,73	81064,53
3. Відшкодовано і поновлено втрат фінансових і матеріальних ресурсів (всього), у тому числі:	2674	470227,57	230561,29	172754,26	239178,62	222878,7
3.1. Нецільових втрат державних ресурсів	216	54529,63	17716,41	16933,03	36813,22	36813,22
3.2. Незаконних витрат	2582	407410,81	206922,08	155820,73	200037,06	186052,5
3.3. Недостач	423	8287,13	5922,8	0,5	2328,34	12,9

Таблиця 5

Виявлені Державною аудиторською службою України фінансові порушення у 2015 р.

Фінансові порушення	Кількість (фактів, об'єктів контролю)	Сума, всього тис. грн.	Загальнодержавні ресурси		Комунальні ресурси	
			всього	у т. ч. кошти державного бюджету	всього	у т. ч. кошти місцевих бюджетів
1. Виявлено фінансових порушень, що призвели до втрат фінансових і матеріальних ресурсів	3 056	3870585,3	2797788,5	819552,2	895367,9	730796,6
1.1. Недоотримано фінансових ресурсів	1 765	790528,6	329226,4	142243,3	458836,0	404796,9
1.2. Проведено витрат із порушенням законодавства (всього), у т. ч.:	2 943	3080056,8	2468562,1	677308,9	436531,9	326000,7
1.2.1. Нецільові витрати державних ресурсів	357	82145,4	34486,0	32652,9	47659,4	47659,4
1.2.2. Незаконні витрати	2887	2737245,0	2196220,0	644580,6	371383,5	277018,1
1.2.3. Недостачі	819	260625,5	237856,1	75,3	17489,0	1323,2

На нашу думку, проблему підвищення ефективності державного фінансового контролю необхідно розглядати у двох аспектах. По-перше, з погляду керуючої системи (результативність діяльності органів контролю), а по-друге, як ефективність використання державних ресурсів. Визначення співвідношення обох складників ефективності може виступати критерієм ефективності державного контролю.

До загальних критеріїв ефективності державного фінансового контролю можна віднести дефініції економічності, дієвості, результативності, які віддзеркалюють позитивний вплив, що спричиняє фінансовий контроль, на діяльність органів, що перевіряють якість виконання підконтрольним суб'єктом представлень, рекомендацій та пропо-

зицій відповідно до наданих суб'єкту контролю законодавчих повноважень, а також на ефективність державних витрат у цілому.

Отже, конкретно оцінити ефективність державного фінансового контролю можна, застосовуючи попередній контроль діяльності бюджетних організацій (програм), що використовують бюджетні кошти, виявляючи в процесі цього експертно-аналітичного заходу можливі ризики. Такою прогресивною формою попереднього контролю є аудит державних ресурсів.

Теоретичною основою аудиту державних ресурсів є концептуальні підходи до економічності, ефективності, дієвості й результативності.

Методичні підходи проведення аудиту відносно визначених цілей і мети базуються на

логіці й послідовності етапів аудиторського дослідження: визначення причин проведення аудиту державних ресурсів, мети аудиту державних ресурсів, концепції аудиту, попереднього ознайомлення, процесу аудиту та подальшого зовнішнього нагляду, бо виявлення порушень законодавства щодо використання державних коштів на основі фінансового контролю іноді виявляється як констатація факту нецільового використання коштів або їх розкрадання. Процес повернення бюджетних коштів затягується на роки. Тому, безумовно, здійснюючи контроль, необхідно широко впровадити попередній аудит державних ресурсів.

Висновки з проведеного дослідження.

Ефективність бюджетних витрат є багатоплановим показником, що відбиває економічний, політичний та соціальний складники. З фінансових позицій ефективність витрат бюджету означає забезпечення пріоритетів фінансової політики держави, фінансової безпеки держави та регіонів. Ефект державного фінансового контролю вимірюється сукупністю абсолютних показників: кількістю проведених контрольних та експертних заходів, кількістю організацій, охоплених контролем, та законопроектів, що підлягали експертизі, сумою виявлених відхилень від установлених норм бюджетних витрат, величиною стягнутих та повернутих бюджетних коштів.

Ефективність державного бюджетного контролю оцінюється відносними показниками отриманого ефекту до витрат держави на здійснення фінансового контролю. Водночас застосування органами державного фінансового контролю нових форм роботи у вигляді аудиту державних ресурсів дає змогу здійснювати повний комплекс контрольних дій, спрямованих на підвищення ефективності використання фінансових ресурсів держави, за умови вжиття відповідних управлінських заходів.

Побудова логічної та універсальної системи методик аудиту дає можливість вирішити проблему неефективності використання державних ресурсів.

Аналіз основних показників роботи Державної аудиторської служби України за 2015–2016 рр., виконаний із застосуванням табличного методу, а також аналізу відхилень та порівняння, свідчить, що кількість перевірених підприємств, установ, організацій за 2015–2016 рр. зменшилася, тенденція до зменшення спостерігається й стосовно виявлення сум недоотриманих фінансових ресурсів. Сума усунутих фінансових порушень, що призвели до втрат фінансових і матеріальних ресурсів, у 2016 р. становила 611 508,87 тис. грн. і порівняно з 2015 р. зменшилася у 6,3 рази. Сума нецільових витрат державних ресурсів у 2016 р. зменшилася порівняно з 2015 р. у півтора рази.

А сума незаконних витрат – у 6,7 рази. Така динаміка виявлених фінансових порушень не дає змоги визначити державний фінансовий контроль за цей період як ефективний.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Аудит адміністративної діяльності: теорія та практика; пер. з англ. В. Шульга. К.: Основи, 2000. 190 с.
2. Робсон А.П. Финансовое планирование и контроль; под ред. М.А. Поукока и А.Х. Тейлора. М.: ИНФРА-М, 1996. 480 с.
3. Конституція України від 28 червня 1996 р. К.: Преса України, 1997. 80 с.
4. Постанова КМУ «Про затвердження Положення про Державну аудиторську службу України» від 3 лютого 2016 р. № 43 (зі змінами, внесеними згідно з Постановами КМ). URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/43-2016>.
5. Закон України «Про державну контрольно-ревізійну службу в Україні» від 26 січня 1993 р. № 2939/XII. Відомості Верховної Ради України. 1993. № 2. С. 82.
6. Указ Президента України «Про заходи щодо підвищення ефективності контрольно-ревізійної роботи» від 27 серпня 2000 р. № 1031/2000. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1031/2000>.
7. Указ Президента України «Про оптимізацію системи центральних органів виконавчої влади» від 9 грудня 2010 р. № 1085/2010 (зі змінами, внесеними згідно з указами Президента). URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1085/2010>.
8. Постанова КМУ «Про утворення Державної аудиторської служби» України від 28 жовтня 2015 р. № 868. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/868-2015>.
9. Постанова КМУ «Про затвердження Положення про Державну аудиторську службу України» від 3 лютого 2016 р. № 43 (зі змінами, внесеними згідно з постановами КМ). URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/43-2016>.
10. Збірник досліджень з ефективної роботи державних організацій України / Шведське Нац. бюро аудиту; Шведський ін-т держ. упр. К.: Академія, 2001. 156 с.
11. Рубан Н.І. Аудит ефективності: успіхи і недоліки перших кроків. Фінансовий контроль. 2004. № 1. С. 4–7.
12. Регуляторна політика в Україні. Аналітичний документ для прийняття політичних рішень: проєкт / Ю. Єхануров, К. Ляпіна, А. Паляниця та ін. К.: Ін-т конкурент. суп-ва, 2002. 103 с.
13. Сивульський М.І. Проблеми становлення системи державного фінансового контролю в Україні. Фінанси України. 2005. № 3. С. 3–10.
14. Стефанюк І.Б. До нової якості бюджетного контролю через аудит ефективності. Фінансовий контроль. 2003. № 2. С. 9–14.
15. Державна аудиторська служба України. Аналіз основних показників роботи за 2015–2016 рр.: результати діяльності. URL: <http://www.dkrs.gov.ua/kru/uk/index>.

REFERENCES:

1. Shul'ha V. (2000) *Audyt administratyvnoi diial'nosti: Teoriia ta praktyka* [Tekst] / Per. z anhl. V. Shul'ha. -K.: Osnovy, – 190 s.
2. Robson A.P. (1996) *Finansovoe planirovanie i kontrol'*. [Tekst] / Pod red. M. A. Poukoka i A. H. Tejlora. – M.: INFRA-M, – 480 s.
3. Verkhovna Rada Ukrainy. (1997) *Konstytutsiia Ukrainy: Pryjniata na p'iatij sesii Verkhovnoi Rady Ukrainy 28 chervnia 1996r.* – K.: Presa Ukrainy, 1997. – 80 s.
4. KM Ukrainy. (2016) *Postanova "Pro zatverdzhennia Polozhennia pro Derzhavnu audytors'ku sluzhbu Ukrainy"* vid 3 liutoho 2016 r. № 43 {Iz zminamy, vnesenymy zghidno z Postanovamy KM}. [Elektronnyj resurs]. – Rezhym dostupu: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/43-2016>
5. Verkhovna Rada Ukrainy. (1993) *Zakon Ukrainy "Pro derzhavnu kontrol'no-revizijnu sluzhbu v Ukraini"* vid 26 sichnia 1993 r. № 2939/KhII // *Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy.* – № 2. – S. 82.
6. Prezydent Ukrainy. (2000) *Ukaz. "Pro zakhody schodo pidvyschennia efektyvnosti kontrol'no-revizijnoi roboty"* vid 27 serpnia 2000 roku № 1031/2000. [Elektronnyj resurs]. – Rezhym dostupu: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1031/2000>
7. Prezydent Ukrainy. (2010) *Ukaz. Pro optymizatsiiu systemy tsentral'nykh orhaniv vykonavchoi vlady* vid 9 hrudnia 2010 roku № 1085/2010 {Iz zminamy, vnesenymy zghidno z Ukazamy Prezidenta}. [Elektronnyj resurs]. – Rezhym dostupu: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1085/2010>
8. KM Ukrainy. (2015) *Postanova. « Pro utvorennia Derzhavnoi audytors'koi sluzhby» Ukrainy* vid 28 zhovtnia 2015 r. № 868. [Elektronnyj resurs]. – Rezhym dostupu: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/868-2015>
9. KM Ukrainy. (2016) *Postanova. "Pro zatverdzhennia Polozhennia pro Derzhavnu audytors'ku sluzhbu Ukrainy"* vid 3 liutoho 2016 r. № 43 {Iz zminamy, vnesenymy zghidno z Postanovamy KM}. [Elektronnyj resurs]. – Rezhym dostupu: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/43-2016>
10. Shved's'ke Nats. biuro audyt. (2001) *Zbirnyk doslidzhen' z efektyvnoi roboty derzhavnykh orhanizatsij Ukrainy.* [Tekst] / Shved's'ke Nats. biuro audyt; shved's'kyj in-t derzh. upr.; kol.avt. – K.: VTs "Akademyia", 2001. – 156 s.
11. Ruban N.I. (2004) *Audyt efektyvnosti: uspihky i nedoliki pershykh krokiv.* [Tekst] // N.I. Ruban. *Finansovyy kontrol'.* – 2004. – № 1. – S.4-7.
12. Yekhanurov Yu. (2002) *Rehuliatorna polityka v Ukraini. Analichnyy dokument dlia pryjniattia politychnykh rishen'.* [Tekst] Proekt / Yu. Yekhanurov, K. Liapina, A. Palianytsia, D. Liapin, O. Tatarevs'kyj. – K.: In-t konkurent. sup-va, 2002. – 103 s.
13. Syvul's'kyj M.I. (200) *Problemy stanovlennia systemy derzhavnoho finansovoho kontroliu v Ukraini.* [Tekst] // M.I. Syvul's'kyj. *Finansy Ukraini.* – 2005. – № 3. – S. 3-10.
14. Stefaniuk I.B. (2003) *Do novoi iakosti biudzhethnoho kontroliu cherez audyt efektyvnosti.* [Tekst] // I.B. Stefaniuk. *Finansovyy kontrol'.* – 2003. – № 2. – S. 9-14.
15. *Derzhavna audytors'ka sluzhba Ukrainy.* (2017) *Analiz osnovnykh pokaznykiv roboty za 2015 – 2016 rr.: Rezul'taty diial'nosti.* [Elektronnyj resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.dkrs.gov.ua/kru/uk/index>

Yudina S.V.

Doctor of Economic Sciences, Professor,
Head of Department of Finance and Accounting,
Dnipro State Technical University

Kovalenko O.V.

Master
Dnipro State Technical University

Rogovsky D.S.

Master
Dnieper State Technical University

DEVELOPMENT OF FINANCIAL CONTROL IN UKRAINE

The article shows the essence of state financial control as a process. It is noted that financial control is an integral part of the regulatory system, which purpose is to detect deviations from accepted standards and violations of the principles of legality, efficiency, and economy of the use of material resources at an earlier stage in order to be able to take corrective measures, and in individual cases of prosecution, compensation for damage caused, or to take measures to prevent or reduce violations in the future.

It is determined that in Ukraine, the system of control over the rational use of financial resources is still at the stage of formation. Many issues related to the definition of the specifics of control over the use of state funds and property on objects of various forms of ownership require a more in-depth study and development of theoretical and methodological foundations for the implementation of control functions, especially with the commencement of the systematic struggle against corruption.

It is determined that the main condition for implementing the policy of economic growth should be the deep reform of the financial system and the achievement on this basis of the maximum balance of public finances.

It is noted that public audit should identify, at an early stage (before the start of financing and spending public funds), the efficiency and cost-effectiveness of the use of material resources in order to be able to take corrective measures.

An important role in the process of state regulation of the State Audit Service of Ukraine is highlighted. It is shown that the State Audit Service of Ukraine is a central executive body, which activities are directed and coordinated by the Cabinet of Ministers of Ukraine and which ensures the formation and implementation of state policy in the field of state financial control.

The composition of the bodies of the State Audit Service of Ukraine is presented.

It is noted that the history of the Financial Control Service is inextricably linked with the history of statehood.

Indicators characterizing the activity of the State Audit Service of Ukraine: the number of control measures; amount of financial and material resources covered by audits and inspections; the number of financial violations discovered, which resulted in loss of financial and material resources; the economic effect of implementing proposals based on the results of public financial auditors and others.

An analysis of key performance indicators of the State Audit Office of Ukraine for 2015–2016 is conducted in table form. Performed with the use of tabular methods, as well as analysis of deviations and comparisons, the analysis showed that the number of companies, institutions, organizations checked for 2015–2016 decreased, there is a tendency to decrease also in terms of finding out the amount of shortfall in financial resources.

It is noted that the problem of increasing the efficiency of public financial control should be considered in two aspects. Firstly, from the point of view of the management system (the effectiveness of the activities of the control bodies), and secondly, as the effectiveness of the use of public resources. It is noted that the definition of the ratio of both components of efficiency can serve as a criterion for the effectiveness of state control.

It was concluded that the construction of a logical and universal system of audit techniques makes it possible to solve the problem of inefficiency in the use of public resources. It is also determined that the efficiency of budget expenditures is a multi-dimensional indicator that reflects the economic, political, and social components. From the financial position, the effectiveness of budget expenditures means ensuring the priorities of the financial policy of the state, the financial security of the state and regions.

ФАКТОРНИЙ АНАЛІЗ ЧИСТОГО ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

NET INCOME FACTOR ANALYSIS OF ENERGY SECTOR ENTERPRISES IN UKRAINE

У статті розроблено модель факторного аналізу чистого прибутку підприємств енергетичної галузі України. Її відмінною рисою від наявних є включення до неї шести факторів: дебіторської заборгованості за товари (роботи, послуги) та коефіцієнту її оборотності, питомої ваги витрат на оплату праці та інших операційних витрат у собівартості реалізованої продукції, коефіцієнту покриття витрат на оплату праці та інших операційних витрат.

Ключові слова: енергетична галузь України, чистий прибуток, основні засоби, дебіторська заборгованість за товари (роботи, послуги), собівартість реалізованої продукції, витрати на оплату праці, інші операційні витрати.

В статье разработана модель факторного анализа чистой прибыли предприятий энергетической отрасли Украины. Ее отличительной особенностью от существующих является включение в нее шести факторов: дебиторской задолженности за товары (работы, услуги) и коэффициента ее оборачиваемости, удельного веса расхо-

дов на оплату труда и прочих операционных расходов в себестоимости реализованной продукции, коэффициента покрытия расходов на оплату труда и других операционных расходов.

Ключевые слова: энергетическая отрасль Украины, чистая прибыль, основные средства, дебиторская задолженность за товары (работы, услуги), себестоимость реализованной продукции, расходы на оплату труда, прочие операционные расходы.

The model of net profit factor analysis of energy sector enterprises in Ukraine has been developed in the article. Its distinctive feature from the existing ones is the inclusion of six factors in it: receivables for goods (work, services) and its turnover ratio, the specific weight of labour costs and other operating costs in the cost price, index of coverage of the labour costs and other operating costs.

Key words: energy sector in Ukraine, net profit, fixed assets, accounts receivable for goods (works, services), cost price, labour costs, other operating expenses.

УДК 657.37

Яворський С.В.

аспірант

Харківський навчально-науковий інститут

«Університет банківської справи»

Постановка проблеми. Перехід підприємств енергетичної галузі України на новий ринок електричної енергії, посилення конкуренції на ньому зумовлюють необхідність переходу на інноваційну систему управління прибутком. Основними причинами, що змушують підприємства енергетичної галузі України постійно управляти прибутком та визначати шляхи економії ресурсів, є: створення додаткових грошових резервів для інвестування у власний розвиток, необхідність зменшення собівартості продукції для зміцнення конкурентних позицій на ринку, а також збільшення обсягів її виробництва.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вирішенню проблем управління прибутком підприємств значна увага приділяється відомими вітчизняними науковцями, серед яких: В.Г. Андрійчук, В.В. Бондаренко, Л.С. Гаватюк, В. Гордополов, Н.А. Іщенко, Н.В. Коцеруба, Г.В. Кошельок, Ю.М. Тютюнник.

Постановка завдання. Метою функціонування підприємства є одержання чистого прибутку. Він має чітко окреслену оптимальну тенденцію зміни в часі – прагне до максимуму. Віддаючи належне сучасним науковим підходам до розвитку теорії та практики управління прибутком, слід зазначити, що вони не враховують особливості функціонування підприємств енергетичної галузі України в сучасних умовах господарювання.

Метою дослідження є розроблення моделі факторного аналізу чистого прибутку підприємств енергетичної галузі України.

Для досягнення мети в роботі поставлено та вирішено такі завдання:

- визначити чинники, що впливають на чистий прибуток підприємств енергетичної галузі України;
- розробити модель факторного аналізу чистого прибутку підприємств енергетичної галузі України;
- апробувати модель факторного аналізу чистого прибутку підприємств енергетичної галузі України.

Методи дослідження: ланцюгових підстановок, аналіз, сигмальних відхилень.

Виклад основного матеріалу дослідження. У наукових працях [2; 3; 5–8; 12] зазначено, що факторний аналіз чистого прибутку підприємства дає змогу поглибити результати, отримані в межах загального аналізу. Факторний аналіз спрямований на кількісну оцінку впливу різноманітних чинників на зміну чистого прибутку підприємства. В основі факторного аналізу знаходиться використання прийому елімінування, який дає змогу відокремити вплив кожного фактора на зміну результативного показника.

Факторний аналіз чистого прибутку передбачає побудову факторних моделей для характеристики зв'язку між факторами та результатами. Залежно

від форми цього зв'язку моделі можуть бути детермінованими або стохастичними.

В основу детермінованого моделювання факторної системи покладено можливість послідовного перетворення первісного алгоритму результативного показника відповідно до теоретично передбачених функціональних зв'язків цього показника.

Стохастичне моделювання факторних систем ґрунтується на визначенні закономірностей залежності відповідних характеристик об'єкта аналізу від кількісних характеристик різноманітних чинників за умов відсутності функціональних зв'язків між ними.

Факторну модель чистого прибутку вибрано на тій підставі, що цей показник характеризує результат діяльності підприємства за всіма напрямками і може розглядатися як узагальнюючий показник діяльності у звітному періоді.

Ю.М. Тютюнник [12] пропонує три моделі факторного аналізу прибутку підприємства: від операційної діяльності, до оподаткування, чистого прибутку. Науковець вважає, що на прибуток від операційної діяльності впливають такі фактори: чистий дохід від реалізації продукції, її собівартість, інші операційні доходи та операційні витрати. Прибуток до оподаткування залежать від прибутку від операційної діяльності, доходів та витрат від фінансової та інвестиційної діяльності. Своєю чергою, факторами чистого прибутку підприємства є прибуток від операційної, фінансової та інвестиційної діяльності.

В.Г. Андрійчук [2] виокремлює три найважливіші фактори, що впливають на прибуток підприємства: обсяг реалізації продукції, рівень повної її собівартості та середню ціну реалізації. Також науковець пропонує витрати на продукцію розглядати як два окремих фактори: змінні і постійні.

В. Гордополов та Н. Гордополова [5] пропонують факторну модель, яка дасть змогу оцінити вплив оборотних активів, чистої рентабельності діяльності, фондоддачі, фондозабезпеченості, продуктивності праці працівників та коефіцієнта оборотності оборотних активів на зміну чистого прибутку підприємства.

Н.А. Іщенко [6] пропонує факторний аналіз прибутку підприємства здійснювати за такими складниками: ціною продукції, обсягом її реалізації, структурою та собівартістю.

В.В. Бондаренко [3] розглядає чотириох факторну мультиплікативну модель факторного аналізу чистого прибутку підприємства. Для побудови цієї моделі застосовуються такі фактори: капітал, оборотність активів, мультиплікатор капіталу, рентабельність діяльності підприємства.

З урахуванням вищевикладеного, згідно з результатами аналізу наукових праць [10; 11; 1], вважаємо, що основними етапами факторного

аналізу чистого прибутку підприємств енергетичної галузі України є:

- аналіз забезпеченості ресурсами;
- аналіз виробництва та реалізації продукції (товарів, робіт, послуг);
- аналіз одержання чистого прибутку.

Це дало змогу сформулювати факторну модель взаємозв'язку чистого прибутку підприємств енергетичної галузі України з етапами його одержання (рис. 1).

На нашу думку, найбільш комплексно характеризує процес одержання чистого прибутку чотириохфакторна модель, яку запропонували В. Гордополов та Н. Гордополова [5].

Однак вона не дає змоги комплексно проаналізувати забезпеченість підприємств енергетичної галузі України ресурсами, не зважає на особливості одержання ними чистого прибутку.

Зважаючи на результати проведеного аналізу фінансового стану та фінансових результатів діяльності підприємств енергетичної галузі України за 2012–2017 рр., пропонуємо з чотириохфакторної моделі чистого прибутку, яку запропонували В. Гордополов та Н. Гордополова [5], відокремити два показника: оборотні активи та коефіцієнт оборотності оборотних активів. Це пояснюється тим, що важливими елементами перехідного етапу підготовки до нового ринку електричної енергії України є розв'язання проблеми боргів, мінімізація перехресного субсидування, належного регулювання.

Так, у 2017 р. питома вага дебіторської заборгованості за товари (роботи, послуги) в структурі оборотних активів підприємств енергетичної галузі України становила 63,77%. При цьому найбільшу питому вагу дебіторської заборгованості за товари (роботи, послуги) в структурі оборотних активів зафіксовано в 2016 р. на ПАТ «Харківобленерго» – 90,5%.

Тому пропонуємо замінити відокремлені показники на такі: дебіторську заборгованість за товари (роботи, послуги) та коефіцієнт її оборотності.

За результатами аналізу фінансових результатів діяльності встановлено, що в 2017 р. питома вага собівартості в чистому доході від реалізації продукції підприємств енергетичної галузі становила 97,84%.

Окрім того, найбільшу питому вагу в її структурі становили витрати на оплату праці та інші операційні витрати – 25,02% та 31,51% відповідно.

Це обґрунтовує доцільність додаткового введення до моделі факторного аналізу чистого прибутку підприємств енергетичної галузі України таких чотирьох показників використання капіталу:

- питома вага витрат на оплату праці в собівартості реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг);
- питома вага інших операційних витрат у собівартості реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг);



Рис. 1. Модель факторного аналізу чистого прибутку підприємств енергетичної галузі України з урахуванням руху капіталу

Джерело: власна розробка

— коефіцієнт покриття витрат на оплату праці, який показує у скільки разів чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) більше витрат на оплату праці;

— коефіцієнт покриття інших операційних витрат, що визначає у скільки разів чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) більше інших операційних витрат.

З урахуванням вище викладеного взаємозв'язок показників факторного аналізу чистого прибутку підприємств енергетичної галузі України можна представити у вигляді формули:

$$ЧП = ДЗ_{т,р,л} * K_{об\,дз} * \Phi_{місткість} * \frac{1}{\Phi_{оз}} * Ппр * Rд * \frac{1}{ПВ_{витрати\,на\,ОП}} * ПВ_{інші\,ОВ} * \frac{1}{K_{витрати\,на\,ОП}} * K_{інші\,ОВ}, \quad (1)$$

де $ДЗ_{т,р,л}$ — дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги;

$K_{об\,дз}$ — коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги;

$\Phi_{місткість}$ — фондомісткість;

$\Phi_{оз}$ — фондоозброєність;

$Ппр$ — продуктивність праці;

$Rд$ — рентабельність діяльності;

$ПВ_{витрати\,на\,ОП}$ — питома вага витрат на оплату праці;

$ПВ_{інші\,ОВ}$ — питома вага інших операційних витрат;

$K_{витрати\,на\,ОП}$ — коефіцієнт покриття витрат на оплату праці;

$K_{інші\,ОВ}$ — коефіцієнт покриття інших операційних витрат.

Перевірити правильність взаємозв'язку показників факторного аналізу чистого прибутку підприємств енергетичної галузі України можна за допомогою розгорнутого вигляду даної формули:

$$ЧП = ДЗ_{т,р,л} * \frac{ЧД}{ДЗ_{т,р,л}} * \frac{ОЗ}{ЧД} * \frac{Чис_{пр}}{ОЗ} * \frac{ЧД}{Чис_{пр}} * \frac{ЧП}{ЧД} * \frac{Сб - ть}{Витрати\,на\,ОП} * \frac{Інші\,ОВ}{Сб - ть} * \frac{Витрати\,на\,ОП}{ЧД} * \frac{ЧД}{Інші\,ОВ}, \quad (2)$$

де ЧД – чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг);

ОЗ – основні засоби;

Чис_{пр} – чисельність працівників;

ЧП – чистий прибуток;

Сб-ть – собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг);

Витрати на ОПР – витрати на оплату праці;

Інші ОВ – інші операційні витрати.

З використанням методу ланцюгових підстановок визначено вплив кожного фактора на чистий прибуток підприємств енергетичної галузі України.

Для підтвердження практичної значущості запропонованої моделі факторного аналізу чистого прибутку виконано її апробацію на підприємствах енергетичної галузі України, а саме: ПАТ «Харківобленерго» [19], ПАТ «Сумиобленерго» [18], ПАТ «Полтаваобленерго» [17], ПАТ «Запоріжжяобленерго» [14], ПАТ «ДТЕК Дніпрообленерго» [13], ПАТ «Миколаївобленерго» [15] та ПАТ «Одесаобленерго» [16].

Так, на протязі 2012–2017 рр. за більшістю досліджуваних підприємств дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги збільшилася, що призвело до зменшення коефіцієнта її оборотності. Це свідчить про необачну кредитну політику підприємств стосовно покупців, про підвищення цін на продукцію, про неплатоспроможність і банкрутство частини покупців.

Надмірна величина дебіторської заборгованості в оборотних активах підприємств є однією з найбільш гострих проблем енергетичної галузі України, адже в кризових умовах економіки дотримуватися фінансової дисципліни досить важко, а іноді й зовсім неможливо. Це часто призводить до втрати підприємствами-кредиторами платоспроможності та ліквідності через гостру нестачу ліквідних коштів, які «завантажені» у складі дебіторської заборгованості.

Позитивно характеризують господарську діяльність більшості аналізованих підприємств зменшення фондомісткості, збільшення фондоозброєності та продуктивності праці.

Збільшення фондоозброєності свідчить про поліпшення оснащеності працівників основними засобами, про достатню забезпеченість підприємств основними засобами. На збільшення фондоозброєності праці позитивний вплив здійснили зменшення чисельності працівників та збільшення вартості основних засобів. Збільшення фондоозброєності праці свідчить про те, що менша чисельність працівників обслуговує більшу вартість основних засобів. Зазначена зміна фондоозброєності праці повинна позитивно впливати на фінансові результати господарської діяльності підприємств.

Однак причиною зменшення фондомісткості та збільшення продуктивності праці є зростання

чистого доходу від реалізації продукції, тобто підвищення цін на електроенергію.

На протязі аналізованого періоду за всіма досліджуваними підприємствами негативну тенденцію до зміни виявили такі показники:

- коефіцієнт рентабельності діяльності зменшився. Причиною цього є невідповідність темпу росту чистого прибутку темпу росту чистого доходу від реалізації продукції;

- коефіцієнт покриття інших операційних витрат зменшився. Причиною цього є перевищення темпу росту інших операційних витрат над чистим доходом від реалізації продукції.

Позитивно характеризує господарську діяльність усіх аналізованих підприємств зменшення питомої ваги витрат на оплату праці в собівартості реалізованої продукції.

Однак причиною цього є перевищення темпу росту собівартості реалізованою продукції над темпом росту її елемента – витрат на оплату праці. Своєю чергою, зростання собівартості реалізованої продукції пояснюється суттєвим зростанням інших операційних витрат.

Вищевикладене унаочнюють дані табл. 1.

Як видно з табл. 1, основними проблемами господарської діяльності досліджуваних підприємств є:

- зниження оборотності дебіторської заборгованості за товари (роботи, послуги). Це веде до зростання потреби у фінансових ресурсах. В умовах відсутності доступу до дешевих фінансових ресурсів це призведе до збільшення фінансових витрат підприємств. Таким чином, для поліпшення управління дебіторською заборгованістю підприємств енергетичної галузі України доцільним є впровадження в управлінську діяльність економічного інструментарію, який базується на реструктуризації або рефінансуванні дебіторської заборгованості. Це дасть змогу прискорити процес її погашення. Погоджуємося з автором наукової праці [9] та вважаємо, що основними інструментами рефінансування дебіторської заборгованості є: облік векселів, які видані покупцям продукції; форфейтинг; факторинг;

- зменшення рентабельності діяльності. Основним фактором зростання рентабельності діяльності є зменшення витрат на виробництво продукції (товарів, робіт, послуг), а також підвищення їх продажних цін.

Підвищення цін на продукцію може призвести до збільшення неплатоспроможних покупців та зростання дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги. Своєю чергою, це негативно вплине на фінансові результати підприємств енергетичної галузі України. Тому, на нашу думку, особливу увагу в системі антикризового менеджменту підприємств енергетичної галузі України слід приділити зменшенню витрат на виробництво про-

Показники факторного аналізу чистого прибутку
за підприємствами енергетичної галуззі України

Показник	2012	2013	2014
Етап I. Аналіз забезпеченості ресурсами			
Основні засоби, тис. грн.	7 233 109	10 776 978	10 528 720
Дебіторська заборгованість за товари (роботи, послуги), тис. грн.	1 353 323	1 737 499	3 530 722
Чисельність працівників, осіб	34 175	39 446	39 035
Етап II. Аналіз виробництва та реалізації продукції (товару, роботи, послуги)			
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги	22,38	19,39	9,58
Фондомісткість	0,24	0,32	0,31
Обернений фондоозброєності	0,005	0,004	0,004
Продуктивність праці	886,14	854,19	866,71
Етап III. Аналіз одержання чистого прибутку			
Рентабельність діяльності	0,019	0,010	0,005
Обернена питома вага витрат на оплату праці	19,00	16,61	16,10
Питома вага інших операційних витрат	0,03	0,02	0,06
Обернений коефіцієнт покриття витрат на оплату праці	0,05	0,06	0,06
Коефіцієнт покриття інших операційних витрат	40,46	41,28	16,79
Зміна чистого прибутку		-225 350	-178 761
Показник	2015	2016	2017
Етап I. Аналіз забезпеченості ресурсами			
Основні засоби, тис. грн.	11 085 130	14 100 427	17 861 243
Дебіторська заборгованість за товари (роботи, послуги), тис. грн.	4 483 488	4 819 791	5 550 904
Чисельність працівників, осіб	37 235	36 039	35 094
Етап II. Аналіз виробництва та реалізації продукції (товару, роботи, послуги)			
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги	11,31	12,46	11,96
Фондомісткість	0,22	0,23	0,27
Обернений фондоозброєності	0,003	0,003	0,002
Продуктивність праці	1 362,32	1 666,95	1 892,07
Етап III. Аналіз одержання чистого прибутку			
Рентабельність діяльності	-0,010	0,001	0,006
Обернена питома вага витрат на оплату праці	22,38	19,56	19,49
Питома вага інших операційних витрат	0,07	0,06	0,06
Обернений коефіцієнт покриття витрат на оплату праці	0,04	0,05	0,05
Показник	2012	2013	2014
Коефіцієнт покриття інших операційних витрат	14,33	15,69	15,78
Зміна чистого прибутку	-659 192	570 249	301 396

Джерело: власна розробка

дукції (товарів, робіт, послуг), а саме зменшенню інших операційних витрат. Вищевикладене унаочнюють дані табл. 2.

Підсумовуючи вищевикладене, наголосимо, що функціонування підприємств в умовах ринку визначається у здатності приносити достатній чистий прибуток [4]. Через це система антикризового менеджменту підприємств енергетичної галузі України має спрямовуватися на забезпечення зростання чистого прибутку або його стабілізації на певному рівні.

Для успішного функціонування кожне підприємство енергетичної галузі України повинно прагнути

до підвищення чистого прибутку на основі раціонального використання ресурсного потенціалу, збільшення прибутковості виробництва продукції, підвищення якості її реалізації, зниження собівартості та дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги.

Узагальнюючим показником раціонального використання ресурсного потенціалу є коефіцієнт рентабельності діяльності. Він дає уявлення про достатність чи недостатність чистого прибутку порівняно з чистим доходом від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг). Рентабельність діяль-

Таблиця 2

**Результати впливу факторів на чистий прибуток
за підприємствами енергетичної галузі України, тис. грн.**

Показник	2013/2012	2014/2013	2015/2014	2016/2015	2017/2016
ДЗ _{т,р,п}	161 668,55	355 191,50	44 631,33	-37 039,48	11 596,68
ЧД/ДЗ _{т,р,п}	-97 532,27	-353 784,83	37 957,33	-53 973,00	-3 547,55
ОЗ/ЧД	214 892,77	-9 334,58	-73 848,16	-43 307,15	12 341,34
Чис _{пр} /ОЗ	-191 191,29	4 342,07	-16 367,18	150 180,62	-22 395,11
ЧД/Чис _{пр}	-23 701,48	4 992,51	90 215,34	-106 873,46	10 053,77
ЧП/ЧД	-289 486,28	-180 167,67	-741 780,66	661 261,48	293 346,87
Інші ОВ/С-ть	-11 904,49	240 530,24	-93 837,95	-7 950,26	-1 720,23
С-ть/Витрати на ОПР	-41 794,49	-12 532,75	-229 156,91	-8 607,86	-1 413,27
Витрати на ОПР/ЧД	46 872,85	13 253,14	238 270,42	9 917,08	989,09
ЧД/Інші ОВ	6 826,13	-241 250,63	84 724,43	6 641,05	2 144,41
Зміна ЧП	-225 350	-178 761	-659 192	570 249	301 396

Джерело: власна розробка

Таблиця 3

**Шляхи збільшення чистого прибутку та рентабельності
діяльності підприємств енергетичної галузі України**

Шляхи збільшення прибутку	Шляхи збільшення рентабельності
Нарощення обсягів виробництва і реалізації продукції	Зниження собівартості продукції
Поліпшення якості реалізації продукції	Підвищення продуктивності праці
Продаж зайвого устаткування та іншого майна або здача його в оренду	Скорочення невиробничих витрат
Зниження собівартості продукції за рахунок зменшення матеріальних витрат, більш раціонального використання виробничих потужностей і площ, робочої сили і робочого часу	Впровадження заходів із підвищення продуктивності праці працівників, скорочення адміністративно-управлінського персоналу
Диверсифікація виробництва продукції	Зменшення витрат на виробництво продукції або застосування сучасних методів управління витратами, одним з яких є управлінський облік
Реструктуризація або рефінансування дебіторської заборгованості (облік векселів, форфейтинг, факторинг)	Удосконалення продукції із середнім рівнем рентабельності, а низькорентабельну зняти з виробництва
Зниження собівартості продукції за рахунок зменшення інших операційних витрат	Поліпшення системи маркетингу на підприємстві: потрібно згрупувати продукцію за ознакою рентабельності і зосередити увагу на тій продукції, яка є високо-рентабельною
Постійне проведення наукових досліджень аналізу ринку, поведінки покупців і конкурентів	Поліпшення системи управління дебіторською заборгованістю за товари, роботи, послуги
Грамотна побудова договірних відносин із постачальниками, посередниками, покупцями	

Джерело: удосконалено за даними [4]

ності – це індикатор, який характеризує ефективність фінансово-економічного механізму в умовах жорсткої ринкової конкуренції, а також світової економічної кризи. Він відображає адекватність системи антикризового управління та доцільність управлінських заходів у процесі функціонування підприємств енергетичної галузі України.

З урахуванням вищевикладеного в табл. 3 представлено шляхи збільшення чистого прибутку та рентабельності діяльності підприємств енергетичної галузі України.

Таким чином, у системі антикризового менеджменту підприємств енергетичної галузі України значна увага має приділятися плануванню чистого прибутку.

Для збільшення чистого прибутку підприємств енергетичної галузі України слід використовувати такий підхід:

$$\left\{ \begin{array}{l} \text{ЧП} \rightarrow \max \\ \text{ДЗ}_{\text{т,р,п}} \rightarrow \min \\ \text{Інші ОВ} \rightarrow \min \\ \text{Сб-ть} \rightarrow \min \end{array} \right\}. \quad (3)$$

Для визначення максимально та мінімально можливих за сучасних умов розвитку ринкового середовища значень чистого прибутку, дебіторської заборгованості за товари (роботи, послуги), інших операційних витрат та собівартості реалізованої продукції слід використовувати метод

коефіцієнта її оборотності. Це свідчить про необачну кредитну політику підприємств стосовно покупців, про підвищення цін на продукцію, про неплатоспроможність і банкрутство частини покупців. Надмірна величина дебіторської заборгованості в оборотних активах підприємств є однією з найбільш гострих проблем енергетичної галузі України, адже в кризових умовах економіки дотримуватися фінансової дисципліни досить важко, а іноді й зовсім неможливо. Це часто призводить до втрати підприємствами-кредиторами платоспроможності та ліквідності через гостру нестачу ліквідних коштів, які «завантажені» у складі дебіторської заборгованості;

– зменшення коефіцієнту рентабельності діяльності. Причиною цього є невідповідність темпу росту чистого прибутку темпу росту чистого доходу від реалізації продукції;

– зменшення коефіцієнту покриття інших операційних витрат. Причиною цього є перевищення темпу росту інших операційних витрат над чистим доходом від реалізації продукції.

Різні фактори відіграють різну роль і мають неоднозначне значення для формування чистого прибутку та рентабельності діяльності підприємств енергетичної галузі України. Їхній вплив на чистий прибуток та рентабельність діяльності є важливим для функціонування підприємств у сучасних умовах господарювання. Тільки з їх допомогою підприємства енергетичної галузі України зможуть максимізувати чистий прибуток та підвищити рентабельність діяльності. Однак у сучасних умовах господарювання провідними факторами максимізації чистого прибутку та підвищення рентабельності діяльності є виробництво та реалізація продукції більш високої якості, тобто максимально повне задоволення потреб покупців.

Запропонований підхід може використовуватися підприємствами енергетичної галузі України для збільшення чистого прибутку та підвищення рентабельності діяльності. Проте підприємства повинні активно шукати можливі шляхи вдосконалення виробництва продукції, підвищення її конкурентоспроможності, якості реалізації; впроваджувати маркетинговий інструментарій впливу на поведінку покупців. Це повинно сприяти зростанню чистого прибутку та рентабельності діяльності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Забезпечення фінансової безпеки підприємства як основи його ефективної діяльності / Г.М. Азаренкова, І.Ю. Бондаренко, С.Г. Азаренков. Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. 2014. Вип. 1. С. 168–176. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fkd_2014_1_22.
2. Андрійчук В.Г. Ефективність діяльності аграрних підприємств: теорія, методика, аналіз: монографія; вид. 2-е, без змін. К.: КНЕУ, 2006. 292 с.

3. Бондаренко В.В. Методическое обеспечение анализа финансовых результатов. Управление развитием. 2014. № 10. С. 131–133. URL: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Uproz_2014_10_50.pdf.

4. Гаватюк Л.С., Перегіняк Н.М. Шляхи підвищення рівня прибутковості вітчизняних підприємств у сучасних умовах господарювання. Економіка і суспільство. 2017. № 9. С. 363–367.

5. Гордополов В., Гордополова Н. Застосування факторного аналізу при оцінці фінансових результатів діяльності підприємства. Економічний аналіз. 2011. Вип. 8. Ч. 2. С. 95–98.

6. Іщенко Н.А. Факторний аналіз формування прибутку підприємства. Наукові праці КНТУ. Економічні науки. 2010. Вип. 17. С. 210–214. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npkntu_e_2010_17_35.

7. Факторний аналіз фінансових результатів діяльності підприємства / Н.В. Коцеруба, Р.Р. Грицина, Н.В. Білецька. Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. 2016. № 1. С. 24–28. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchnu_ekon_2016_1_5.

8. Кошельок Г.В., Янковий В.О. Факторний аналіз прибутку м'ясопереробного підприємства. Вісник Житомирського державного технологічного університету. Економічні науки. 2010. Ч. 2. № 3 (53). С. 122–127.

9. Лівовшко Т.В., Бебех К.В. Шляхи покращення управління дебіторською заборгованістю підприємства. Економічний вісник Запорізької Державної інженерної академії. 2014. № 7. С. 103–110. URL: <http://www.zgia.zp.ua/index.php?page=1454&lang=ru>.

10. Орехова К.В. Фінансова безпека підприємства: теорія, методологія, практика: монографія. К.: ДВНЗ «Університет банківської справи», 2017. 260 с.

11. Тридід О.М., Орехова К.В. Оцінювання фінансової стійкості підприємства: монографія. К.: УБС НБУ, 2010. 143 с.

12. Тютюнник Ю.М. Формування та факторний аналіз фінансових результатів діяльності сільськогосподарських підприємств. Вісник Полтавської державної аграрної академії. 2011. № 1. С. 117–121.

13. Фінансова звітність ПАТ «ДТЕК Дніпрообленерго» за 2012–2017 рр. / ПАТ «Миколаївобленерго». URL: <https://doe.com.ua/akcioneram/>.

14. Фінансова звітність ПАТ «Запоріжжяобленерго» за 2012–2017 рр. / ПАТ «Харківобленерго». URL: <http://www.zoe.com.ua/%d1%80%d1%96%d1%87%d0%bd%d1%96-%d0%b7%d0%b2%d1%96%d1%82%d0%b8-2/>.

15. Фінансова звітність ПАТ «Миколаївобленерго» за 2012–2017 рр. / ПАТ «Миколаївобленерго». URL: https://www.energy.mk.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=59.

16. Фінансова звітність ПАТ «Одесаобленерго» за 2013–2017 рр. / ПАТ «Миколаївобленерго». URL: <https://oblenergo.odessa.ua/2017/08/19/zvitnist/>.

17. Фінансова звітність ПАТ «Полтаваобленерго» за 2012–2017 рр. / ПАТ «Полтаваобленерго». URL: <https://www.poe.pl.ua/shareholders/reports/financial/>.

18. Фінансова звітність ПАТ «Сумиобленерго» за 2012–2017 рр. / ПАТ «Сумиобленерго». URL: <https://www.soe.com.ua/aktsioneram/osnovni-vidomosti/zvitnist>.

19. Фінансова звітність ПАТ «Харківобленерго» за 2012–2017 рр. / ПАТ «Харківобленерго». URL: <https://www.oblenergo.kharkov.ua/shareholders/finreport>.

REFERENCES:

1. Azarenkova G. M., Bondarenko I. Yu., Azarenkov S. G. (2014) Zabezpechennya finansovoyi bezpeky pidpry'emstva yak osnovy jogo efekty'vnoyi diyal'nosti. Finansovo-kredytna diyal'nist': problemy teorii ta praktyky, vol. 1, pp. 168-176. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fkd_2014_1_22 (in Ukraine).
2. Andrijchuk V. G. (2014) Efekty'vnist' diyal'nosti agrarny'x pidpry'emstv: teoriya, metody'ka, analiz: monografiya. K.: KNEU, 292 p. (in Ukraine).
3. Bondarenko V. V. (2014) Metody'cheskoe obespechenye analy'za fy'nansovy'x rezul'tatov. Upravleniye razvy'ty'em, vol. 10, pp. 131-133. Available at: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Uproz_2014_10_50.pdf (in Ukraine).
4. Gavatyuk L. S., Pereginyak N. M. (2017) Shlyaxy pidvy'shchennya rivnya pry'butkovosti vitchy'znyany'x pidpry'emstv u suchasny'x umovax gospodaryuvannya. Ekonomika i suspil'stvo, vol. 9, pp. 363-367 (in Ukraine).
5. Gordopolov V., Gordopolova N. (2011) Zastovuvannya faktornogo analizu pry' ocinci finansovy'x rezul'tativ diyal'nosti pidpry'emstva. Ekonomichny'j analiz, vol. 8, pp. 95-98 (in Ukraine).
6. Ishhenko N. A. (2010) Faktorny'j analiz formuvannya pry'butku pidpry'emstva. Naukovi praci KNTU. Ekonomichni nauky, vol. 17, pp. 210-214. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npkntu_e_2010_17_35 (in Ukraine).
7. Koceruba N. V., Gry'cy'na R. R., Bilecz'ka N. V. (2016) Faktorny'j analiz finansovy'x rezul'tativ diyal'nosti pidpry'emstva. Visnyk Xmel'ny'cz'kogo nacional'nogo universy'tetu. Ekonomichni nauky, vol. 1, pp. 24-28. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchnu_ekon_2016_1_5 (in Ukraine).
8. Koshel'ok G. V., Yankovy'j V. O. (2010) Faktorny'j analiz pry'butku m'iasopererobnogo pidpry'emstva. Visnyk Zhy'tomy'rs'kogo derzhavnogo tekhnologichnogo universy'tetu. Ekonomichni nauky, vol. 3 (53), pp.122-127 (in Ukraine).
9. Livoshko T. V., Bebox K. V. (2014) Shlyaxy pokrashchennya upravlinnya debitors'koyu zaborovanistyu pidpry'emstva. Ekonomichny'j visnyk Zaporiz'koyi Derzhavnoyi inzhenernoyi Akademiyi, vol. 7, pp. 103-110. Available at: <http://www.zgia.zp.ua/index.php?page=1454&lang=ru> (in Ukraine).
10. Oryexova K. V. (2017) Finansova bezpeka pidpry'emstva: teoriya, metodologiya, prakty'ka: monografiya. K.: DVNZ "Universy'tet bankivs'koyi spravy", 260 p (in Ukraine).
11. Try'did O. M., Oryexova K. V. (2010) Ocinyuvannya finansovoyi stijkosti pidpry'emstva: monografiya. K.: UBS NBU, 143 p (in Ukraine).
12. Tyutyunny'k Yu. M. (2011) Formuvannya ta faktorny'j analiz finansovy'x rezul'tativ diyal'nosti sil'skogospodars'ky'x pidpry'emstv. Visnyk Poltav's'koyi derzhavnoyi agrarnoyi akademiyi, vol. 1, pp. 117-121 (in Ukraine).
13. Finansova zvitnist' PAT "DTEK Dniprooblenergo" za 2012-2017 rr. (2018). PAT "My'kolayivoblenergo": ofitsijny'j veb-sajt. Available at: <https://doe.com.ua/akcioneram/> (in Ukraine).
14. Finansova zvitnist' PAT "Zaporizhzhyaoblenergo" za 2012-2017 rr. (2018). PAT "Xarkivoblenergo": ofitsijny'j veb-sajt. Available at: <http://www.zoe.com.ua/%d1%80%d1%96%d1%87%d0%bd%d1%96-%d0%b7%d0%b2%d1%96%d1%82%d0%b8-2/> (in Ukraine).
15. Finansova zvitnist' PAT "My'kolayivoblenergo" za 2012-2017 rr. (2018). PAT "My'kolayivoblenergo": ofitsijny'j veb-sajt. Available at: https://www.energy.mk.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=59 (in Ukraine).
16. Finansova zvitnist' PAT "Odesaoblenergo" za 2013-2017 rr. (2018). PAT "My'kolayivoblenergo": ofitsijny'j veb-sajt. Available at: <https://oblenergo.odessa.ua/2017/08/19/zvitnist/> (in Ukraine).
17. Finansova zvitnist' PAT "Poltavaoblenergo" za 2012-2017 rr. (2018). PAT "Poltavaoblenergo": ofitsijny'j veb-sajt. Available at: <https://www.poe.pl.ua/shareholders/reports/financial/> (in Ukraine).
18. Finansova zvitnist' PAT "Sumy'oblenergo" za 2012-2017 rr. (2018). PAT "Sumy'oblenergo": ofitsijny'j veb-sajt. Available at: <https://www.soe.com.ua/aktsioneram/osnovni-vidomosti/zvitnist> (in Ukraine).
19. Finansova zvitnist' PAT "Xarkivoblenergo" za 2012-2017 rr. (2018). PAT "Xarkivoblenergo": ofitsijny'j veb-sajt. Available at: <https://www.oblenergo.kharkov.ua/shareholders/finreport> (in Ukraine).

Yavorsky S.V.

Postgraduate Student,
 Kharkiv Educational and Scientific Institute,
 State Higher Educational Institution "Banking University"

NET INCOME FACTOR ANALYSIS OF ENERGY SECTOR ENTERPRISES IN UKRAINE

The article solves an important scientific and practical task of developing a model of factor analysis of net profit of enterprises of the energy industry of Ukraine. The main conclusions and recommendations are as follows:

1. A model of factor analysis of net profit of enterprises of the energy industry of Ukraine is developed. Its distinctive feature from existing ones is the inclusion of six factors: receivables for goods (work, services) and coefficient of its turnover, the share of labour costs and other operating expenses in the cost of sales, the coefficient of coverage of labour costs and other operational costs;

2. It is established that positively characterizes the economic activity of most of the analysed enterprises, reducing the capital stock, increasing the capital and labour productivity. The increase in the stock capital indicates an improvement of the equipment of the employees by the basic means, the sufficient provision of the enterprises with the basic means. A positive impact on the increase of labour productivity was made by reducing the number of employees and increasing the cost of fixed assets. The increase in labour productivity suggests that a smaller number of employees serve a higher cost of fixed assets. This change in labour-intensive assets should have a positive effect on the financial performance of enterprises. However, the reason for the decrease in the volume of funds and the increase in labour productivity is the growth of net income from sales of products, that is, an increase in electricity prices;

3. Positively characterize the economic activity of all the enterprises under consideration, reducing the share of labour costs in the cost of sales. However, the reason for this is the excess of the growth rate of the cost of goods sold over the growth rate of its element – the cost of wages. In turn, the growth of the cost price of sold products is due to a significant increase in other operating expenses;

4. The following factors have had a negative impact on the net profit of enterprises in the energy sector of Ukraine:

- for most of the investigated enterprises, receivables for goods, work, and services increased, which led to a decrease in the coefficient of its turnover. This reflects the unconscionable credit policy of enterprises in relation to buyers, the increase in prices for products, the insolvency and bankruptcy of a part of buyers. The excessive amount of receivables in current assets of enterprises is one of the most acute problems of the Ukrainian energy sector since in financial crisis conditions it is difficult and financially difficult to maintain financial discipline. This often leads to the loss of solvency and liquidity by creditor companies owing to an acute shortage of liquid funds that are "loaded" in receivables;

- reducing the profitability ratio. The reason for this is the discrepancy of the growth rate of net profit of the growth rate of net income from sales of products;

- reduction of the coverage factor of other operating expenses. The reason for this is the excess of the growth rate of other operating expenses over the net income from sales of products.

Different factors play a different role and have ambiguous significance for the formation of net profit and profitability of the enterprises of the energy sector of Ukraine. Their impact on net profit and profitability of operations is important for the functioning of enterprises in modern economic conditions. Only with their help, the enterprises of the energy industry of Ukraine will be able to maximize net profit and increase profitability. However, in modern economic conditions, the main factor in maximizing net profit and increasing profitability is the production and sale of products of higher quality, that is, to the maximum full satisfaction of customers' needs.

The approach proposed in the article can be used by enterprises of the energy sector of Ukraine to increase net profit and increase the profitability of activity. However, enterprises should actively look for possible ways to improve production, increase its competitiveness, quality of implementation; to implement marketing tools influencing the behaviour of buyers. This should contribute to the growth of net profit and profitability.

РОЗДІЛ 8. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ, ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ
ТА ДОЦІЛЬНІСТЬ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ КОМПАНІЇ VOLKSWAGENACTIVITY ANALYSIS, DEVELOPMENT PERSPECTIVES
AND DECENTRALIZATION ADVISABILITY OF VOLKSWAGEN

У статті проаналізовано динаміку основних фінансових показників та проведено SWOT-аналіз компанії Volkswagen для з'ясування доцільності її децентралізації. Виявлено сильні та слабкі сторони компанії, а також зовнішні чинники – загрози та можливості для розвитку Volkswagen. З'ясовано, що, незважаючи на «дизельний скандал», який зіпсував репутацію бренду, компанії вдалося утримати свої позиції на ринку. Завдяки своїм перевагам Volkswagen може компенсувати свої слабкі сторони. Однак саме децентралізація зосередить зусилля на найбільш важливих напрямках діяльності й забезпечить чітке управління брендом.

Ключові слова: компанія Volkswagen, «дизельний скандал», децентралізація, SWOT-аналіз, фінансові показники.

В статье проанализирована динамика основных финансовых показателей и проведен SWOT-анализ компании Volkswagen для выяснения целесообразности ее децентрализации. Выявлены сильные и слабые стороны компании, а также внешние факторы – угрозы и возможности для развития Volkswagen. Установлено, что, несмотря на «дизельный скандал», который испортил репутацию бренда, компании удалось

удержать свои позиции на рынке. Благодаря своим преимуществам Volkswagen может компенсировать свои слабые стороны. Однако именно децентрализация сосредоточит усилия на наиболее важных направлениях деятельности и обеспечит четкое управление брендом.

Ключевые слова: компания Volkswagen, «дизельный скандал», децентрализация, SWOT-анализ, финансовые показатели.

The analysis of the dynamics of the main financial indices and SWOT-analysis of the company "Volkswagen" was carried out in the article to determine the appropriateness of the decentralization. We analysed the strengths and weaknesses of the company, as well as external factors – threats and opportunities for the development of Volkswagen. As a result, it was established that despite the "diesel scandal", which spoiled the reputation of the brand, the company managed to retain its positions in the market. Thanks to its advantage, Volkswagen can compensate for its weaknesses. However, decentralization will concentrate its efforts on the most principled areas of activity and ensure a clear management of the brand.

Key words: Volkswagen, diesel scandal, decentralization, SWOT analysis, financial indices.

УДК 005.92:005.93:005.52:658.1

Сьомченко В.В.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри обліку
та оподаткування
Запорізький національний університет
Лабенська Ю.Д.
студентка
Запорізький національний університет

Постановка проблеми. Volkswagen – німецька автобудівна фірма. Компанія стала світовим і європейським лідером у галузі масового автобудування. Volkswagen своїми окремими моделями посягає на ринок авто преміум-класу та класу люкс. Після «дизельного скандалу» компанія оголосила про децентралізацію, яка оптимізує роботу Volkswagen.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання участі Volkswagen у «дизельному скандалі» зацікавило багатьох європейських та американських авторів, які проаналізували подальшу долю компанії у своїх статтях. С. Барретт, Р. Спет, С. Істам розглядали вплив «дизельного скандалу» на здоров'я та тривалість життя мешканців США. С. Сальнікова проаналізувала проблему збитків, що отримує Volkswagen, у праці «Репутація в російському бізнесі».

Постановка завдання. Метою дослідження є проведення аналізу основних фінансових результатів діяльності, а також SWOT-аналізу компанії Volkswagen для з'ясування її економічного стану, положення на ринку після «дизельного скандалу», а також доцільності її подальшої децентралізації.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Компанія Volkswagen AG є провідним світовим виробником автомобілів. Серед усіх автомобільних компаній саме Volkswagen має найширший портфель брендів та продуктів. Найбільшим ринком збуту компанії є Китай.

Компанія була задіяна в «дизельному скандалі», у результаті чого серйозно постраждала репутація бренду. Агентство із захисту навколишнього середовища встановило, що багато автомобілів Volkswagen, які продаються в Америці, мають програмне забезпечення у дизельних двигунах. Воно вмикало фільтри під час стендових перевірок, чим змінювало режим роботи двигуна, значно знижуючи рівень викиду шкідливих газів. За повсякденної експлуатації двигуна під час руху пристрій вимикав фільтри і викиди шкідливих речовин багаторазово перевищували допустимі норми. Таким чином, Volkswagen здійснював обман тестування на викиди у США. Подія призвела до гучного міжнародного скандалу, концерн поніс мільярдні збитки у вигляді штрафних санкцій та витрат на переробку вже проданих автомобілів. У відставку пішли генеральний директор

Мартін Вінтеркорн та чимало вищих менеджерів Volkswagen [1].

Зараз Volkswagen змінює керівництво та систему управління. Великі накладні витрати й операційна неефективність, що виникли в результаті догляду за диверсифікованим, але централізованим бізнесом, вважаються причинами того, що Volkswagen не зміг підняти свою прибутковість.

Високоцентралізована структура управління вважається однією з основних перешкод на шляху групи Volkswagen та її цільових показників прибутковості. Компанія планує розділити свої дванадцять брендів на чотири холдингові компанії на основі спільного використання платформ, частин і двигунів, логічним способом краще узгодити свої бренди і стратегії [2].

Для з'ясування доцільності децентралізації Volkswagen варто провести SWOT-аналіз компанії. Призначення цього методу полягає у визначенні переваг і недоліків діяльності підприємства, а також у виявленні можливостей подальшої успішної діяльності й подій, які можуть їй загрожувати [3] (табл. 1).

Одна з найбільших переваг Volkswagen – широкий портфель брендів, компанія продає автомобілі під дванадцятьма різними брендами. Жоден із конкурентів Volkswagen не має такої кількості брендів під своїм керівництвом. Наприклад, General Motors, який є третім найбільшим автовиробником у світі, має тільки 10 різних брендів, а Toyota – лише чотири.

Стратегія диверсифікації Volkswagen дає змогу орієнтуватися на різні споживчі сегменти і задовольняти їхні різноманітні потреби. Крім того, компанія пропонує безліч видів автомобільної і морської продукції, фінансових послуг, які ще більше диверсифікують джерела доходу компанії.

Сьогодні тільки 74,5% доходів Volkswagen припадає на основний сегмент «Автомобілі для пасажирів». Інші сегменти – «Комерційні автомобілі», «Енергетика» і «Фінансові послуги» – генерують 12,4%, 1,9% і 11,2% виручки відповідно.

Жоден світовий ринок не генерує більше 20% виручки Volkswagen, що нині є найкращим геогра-

фічно диверсифікованим доходом серед усіх автомобільних компаній (рис. 1) [4].

Синергія між брендами є однією з ключових сильних сторін компанії. Багато брендів Volkswagen, у тому числі Skoda, SEAT і Volkswagen, або Bugatti, Lamborghini і Porsche, розділяють свої витрати на дослідження і розробки, діляться технологіями збірки, доступом до різних ринків і знаннями клієнтів, щоб збільшити продажі і знизити витрати. Водночас бренди можуть обслуговувати різні групи споживачів за доходами.

Одним із найбільших недоліків діяльності компанії є негативна реклама, адже вона значно послабила весь бренд Volkswagen. Нині автовиробник отримує багато критики з приводу «дизельного скандалу». Для більш детального аналізу діяльності, проаналізуємо динаміку змін рентабельності продажів та інвестицій (рис. 2).

З рис. 2 можемо зробити висновок, що рентабельність продажів – один із головних вартісних показників ефективності виробництва – значно знизилася у 2015 р. Це вказує на значне зниження кількості продажів та рівня прибутковості підприємства. Крім того, зниження рентабельності інвестицій призвело до втрати репутації серед інвесторів, що негативно відображається на подальшій діяльності компанії. Хоча в 2016 р. Volkswagen поступово збільшує показники рентабельності, проте компанія продовжує втрачати мільярди доходів, багато нинішніх і потенційних клієнтів [4].

Для відновлення іміджу бренду компанії, що значно постраждав, потрібно багато часу. Як наслідок, у автомобілів Volkswagen найвищий показник відкликання на ринку США серед усіх автовиробників. За даними дослідження, опублікованого iSeeCars.com, було з'ясовано, що Volkswagen Group має коефіцієнт відкликання 1 805 автомобілів на 1 000 вироблених автомобілів (рис. 3). Це означає, що Volkswagen Group повернула кожен зі своїх автомобілів майже два рази. Високий показник призводить до додаткових витрат, розчарування клієнтів і негативної реклами [5].

На жаль, сьогодні Volkswagen не враховує попит на електромобілі і майже не робить спроби

Таблиця 1

SWOT-аналіз компанії Volkswagen

Переваги діяльності компанії	Недоліки діяльності компанії
Найширший портфель брендів серед усіх автомобільних компаній. Стратегія диверсифікації. Синергія між брендами.	Негативна реклама. Найвищий показник відкликання на ринку США Відсутність компетенції у виробництві електромобілів.
Можливості діяльності компанії	Загрози діяльності компанії
Зростання цін на паливо. Попит на автономні транспортні засоби. Нова стратегія «РАЗОМ – 2025». Ослаблення курсу євро. Поліпшення політики сталого розвитку.	Інтенсивна конкуренція. Подальші штрафи і збитки. Підвищення державного регулювання.

Джерело: складено на основі [2]

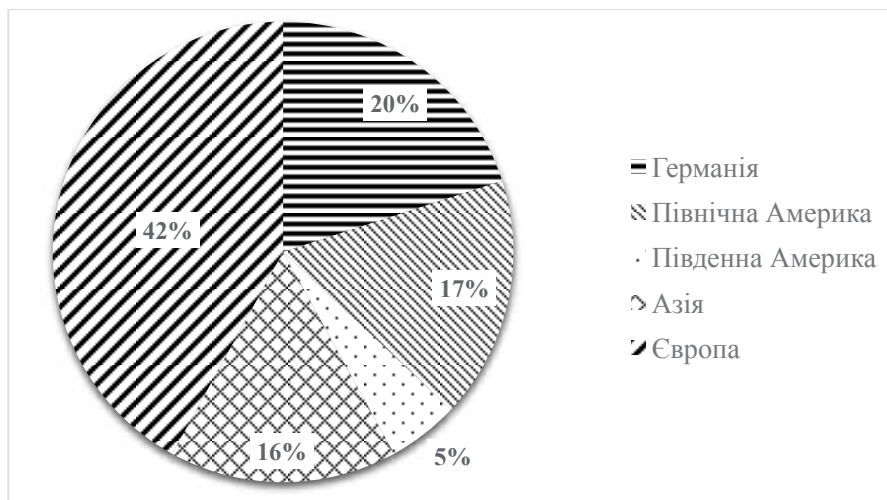


Рис. 1. Продажі Volkswagen за регіонами

Джерело: складено на основі [4]

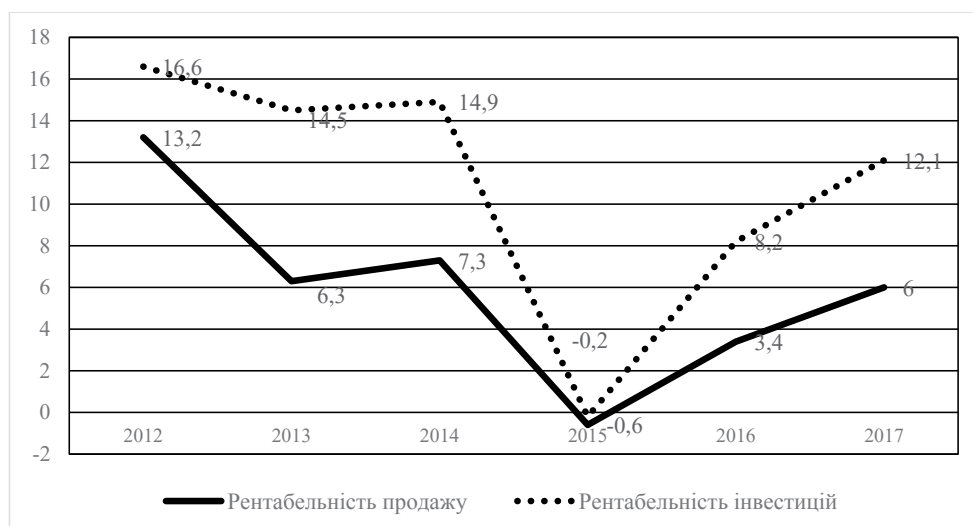


Рис. 2. Динаміка рентабельності продажу та інвестицій компанії Volkswagen

Джерело: складено на основі [4]

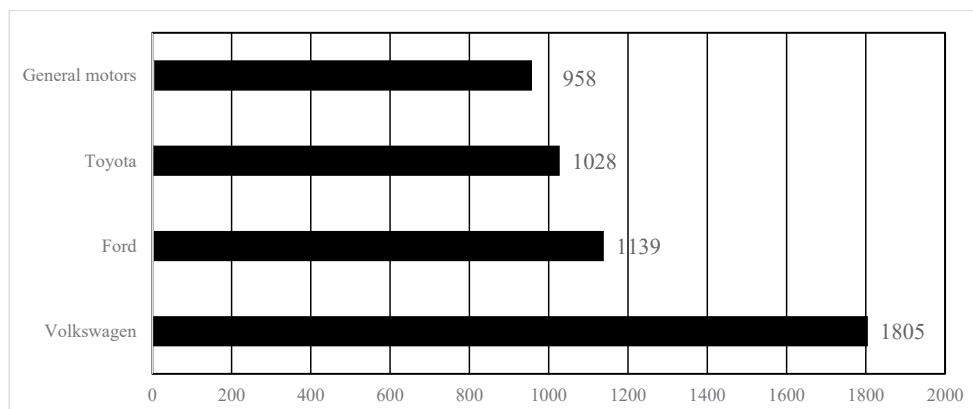


Рис. 3. Порівняння кількості відкликаних автомобілів найбільших автовиробників

Джерело: складено на основі [5]

вийти на ринок. Перший повністю електричний автомобіль компанії був представлений лише в 2014 р. Нині Volkswagen ледь може конкурувати з автовиробниками інших електромобілів і значно відстає від Tesla, ключових конкурентів у галузі.

Тим не менше майбутнє зростання цін на паливо можна розглядати як можливість розвитку компанії. Низькі ціни на паливо збільшили попит на великі транспортні засоби. Багато компаній, включаючи General Motors, Ford, Chrysler, скористалися цим за рахунок великої пропозиції позашляховиків і пікапів. Volkswagen розробив стратегію конкуренції в діапазоні невеликих автомобілів. Попит на невеликі автомобілі зростає відповідно до коливання цін на паливо. Крім того, підвищення цін на паливо дає Volkswagen мотивацію просувати свої плани щодо впровадження першого конкурентоспроможного електромобіля на початку 2020 р. і виграти від зростаючого попиту [6].

Після «дизельного скандалу» і тиску на зовнішньому ринку Volkswagen розробила новий стратегічний план, зосереджений на досягненні ключових цілей до 2025 р. Основні завдання компанії: представити до 2025 р. 30 нових електромобілів, розвивати розроблення акумуляторів, оцифровки й автономного водіння, збільшувати витрати на дослідження і розробки. Volkswagen називає цю мету «електрифікацією великої компанії».

Розглянемо динаміку основних фінансових показників компанії для більш детального аналізу ефективності розробленої стратегії (табл. 2) [4].

Незважаючи на невелике зниження кількості проданих автомобілів у 2015 р., ми бачимо, що прибуток компанії щороку поступово зростає. Тим не менше «дизельний скандал» значно вплинув на рівень прибутку підприємства, що знизився до від'ємних значень у 2015 р. У 2016 р. після розроблення довгострокового стратегічного плану компанія впевнено відновлює рівень продажів та прибутку. На основі даних табл. 2 можна спостерігати темпи зростання основних фінансових показників компанії (рис. 4) [7].

Темп зростання кількості продажів та доходу підприємства щороку залишається майже незмінним по відношенню до попереднього. Показник зазнає невеликих коливань, але залишається в межах 1. Водночас спостерігається значна зміна темпу зростання прибутку. Діапазон зміни коефіцієнта – від 0 до 4, що вказує на нестабільність роботи компанії в 2015 р. [4].

Таким чином, стає зрозумілим, що для подальшого росту прибутковості компанії необхідно розділити компанію на невеликі зони відповідальності, що полегшить управління підприємством. Уже зараз Volkswagen розподілив регіональні обов'язки всієї групи між її брендами:

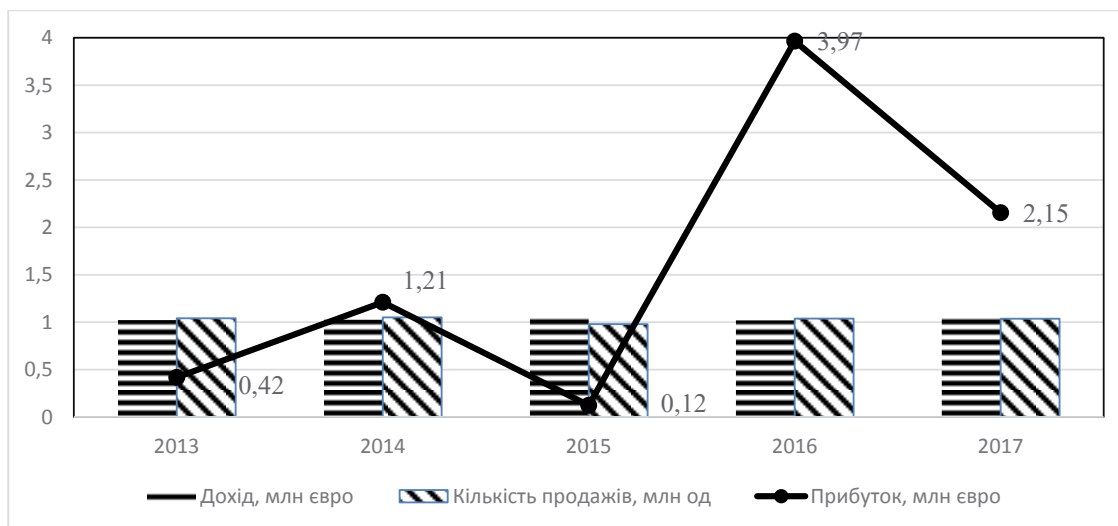


Рис. 4. Темпи зростання основних фінансових показників компанії

Джерело: складено на основі [4]

Таблиця 2

Динаміка основних фінансових показників компанії Volkswagen протягом 2013–2017 рр.

Показники	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Дохід, млн. євро	192,676	197,007	202,458	213,295	217,267	230,782
Прибуток, млн. євро	21,881	9,145	11,067	-1,361	5,397	11,628
Кількість продажів, млн. од.	9,344	9,727	10,217	10,009	10,391	10,777

Джерело: складено на основі [4]

1. Volkswagen бере на себе відповідальність за Північну Америку, Південну Америку, Африку на південь від Сахари і Китай.

2. Audi буде відповідати за операції на Близькому Сході і Азіатсько-Тихоокеанському регіоні (крім Китаю).

3. SEAT бере на себе відповідальність за Північну Африку.

4. Skoda тепер відповідає за роботу в Росії і Індії.

Керівництво Volkswagen заявляє, що мета полягає у тому, щоб «адаптувати модельний ряд» з урахуванням особливостей ринків у всьому світі. Компанія вже почала до велику перебудову структури продажів на Філіппінах після надходження автомобілів, що поставляються з Китаю. Нові моделі націлені на те, щоб зробити бренд більш конкурентоспроможним із більш привабливою ціною порівняно з іншими автовиробниками, що було б неможливо за продажу автомобілів, виготовлених в Європі або Мексиці.

Крім того, для досягнення своїх цілей, викладених у новому стратегічному плані, Volkswagen має можливість придбати невеликі стартапи, які вже розробили необхідні технології. Ми бачимо, що поточні процентні ставки є найнижчими в історії, капітал можна придбати дуже дешево [6].

Нині зростає попит на безпілотні автомобілі. Очікується, що до 2025 р. вони будуть коштувати 45 млрд. дол. Низка компаній працює над розробленням автономних транспортних засобів, і Volkswagen планує ввести свої автономні автомобілі до 2025 р. Компанія повинна представити свої безпілотні транспортні засоби раніше та, таким чином, отримати більш високу частку на ринку і збільшити продажі.

Ослаблення курсу євро також може збільшити прибуток компанії. Обмінні курси значно впливають на експорт в інші країни, і саме тут слабкий курс євро по відношенню до інших валют приносить користь компанії. Зниження курсу євро по відношенню до долара США робить автомобілі Volkswagen більш дешевими для громадян США. Таким чином, компанія може просувати свій експорт в Америку з більшим успіхом.

Репутація Volkswagen як екологічно чистої компанії серйозно постраждала через «дизельний скандал». Компанію більше не вважають бізнесом, який захищає і турбується про навколишнє середовище, тому якщо Volkswagen хоче відновити довіру, компанія повинна значно збільшити свої зусилля у сфері сталого розвитку [8].

«Дизельний скандал» став великою загрозою для розвитку Volkswagen, адже він уже призвів до пошкодження репутації бренду, зниження споживчої довіри і витрат 16,2 млрд. євро у вигляді збитків і штрафів. Але компанія досі задіяна у багатьох судових процесах по всьому світу, які прагнуть засудити Volkswagen. Зрозуміло, що компанії доведеться виплачувати мільярди додатко-

вих штрафів і збитків, тому прибуток зменшиться протягом наступних кількох років [8].

Багато урядів у всьому світі заохочують скорочення викидів парникових газів. Але завжди існує ризик того, що такі екологічні ініціативи можуть збільшити витрати для виробників автомобілів. Ці витрати можуть не окупитися на такому висококонкурентному і чутливому до цін ринку.

Volkswagen стикається з дедалі більшою конкуренцією з боку традиційних автомобільних компаній, нових гравців і насичення основних ринків. Хоча Китай – один із ключових ринків компанії, але нові китайські виробники пропонують більш низькі ціни, але аналогічні якісні автомобілі [6]. Нові підприємства, такі як Tesla зі своїми електромобілями, дуже ускладняють конкуренцію Volkswagen у сегменті електромобілів. Конкуренція також підживлюється тим, що світові потужності з виробництва автомобілів набагато перевершують попит.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, ми бачимо, що Volkswagen упорався зі складною ситуацією і, незважаючи на «дизельний скандал», став найбільш продаваним автомобільним брендом у 2016 р. Завдяки новому стратегічному напрямку бренд може подолати наслідки «дизельного скандалу» та шкоду, завдану іміджу та фінансовому становищу. Завдяки своїм сильним сторонам та можливостям компанія може компенсувати свої слабкі сторони. Подальша мета Volkswagen – підвищити ефективність і прибутковість компанії. Однак необхідно реструктурувати компанію для більш ефективного управління бізнесом і швидкого зростання. Ймовірно, децентралізація зосередить зусилля компанії на найбільш важливих сферах і забезпечить чітке керівництво, чого зараз не вистачає багатьом автомобільним компаніям. Уже зараз можна бачити позитивний результат після впровадження цієї стратегії. Ми вважаємо, що Volkswagen зможе запровадити більш якісні процедури контролю якості, щоб звести до мінімуму свої недоліки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Russell Hotten Volkswagen: The scandal explained. Business reporter, BBC News. 2015. URL: <http://www.bbc.com/news/business-34324772> (дата звернення: 20.08.2018).
2. Andreas Cremer CEO says changing VW culture proving tougher than expected Reuters. 2017. URL: <https://www.reuters.com/article/us-volkswagen-emissions-culture/ceo-says-changing-vw-culture-proving-tougher-than-expected-idUSKBN18I2V3> (дата звернення: 20.08.2018).
3. Воронко О.С. Особливості SWOT-аналізу в управлінні підприємством. Розвиток соціально-економічних систем в геоeкономічному просторі: тези доп. міжнар. наук.-практ. конф. (Тернопіль, 11–12 травня 2017 р.). Тернопіль, 2014. С. 57–58.
4. Volkswagen Group. Annual Reports. URL: <https://www.volkswagenag.com/en/InvestorRelations/news->

and-publications/Annual_Reports.html (дата звернення: 20.08.2018).

5. Matt Posky Stats show which automakers are the worst offenders in recall land. Our Windsor. 2016. URL: <http://www.ourwindsor.ca/community-story/6951147-stats-show-which-automakers-are-the-worst-offenders-in-recall-land/> (дата звернення: 20.08.2018).

6. Volkswagen Group. News. URL: http://www.volkswagenag.com/content/vwcorp/info_center/en/news (дата звернення: 20.08.2018).

7. Мармоза А.Т. Теорія статистики: підручник; 2-е вид. перероб. та доп. Київ: ЦУЛ, 2013. 592 с.

8. Barrett S.R. Speth Impact of the Volkswagen emissions control defeat device on US public health. Environmental Research Letters. 2015. № 11. P. 4–10.

REFERENCES:

1. R. Hotten (2015) Hotten Volkswagen: The scandal explained. Business reporter, BBC News. (Online article, electronic resource) URL: <http://www.bbc.com/news/business-34324772> (in English)

2. A. Cremer (2017) CEO says changing VW culture proving tougher than expected Reuters. (Online article, electronic resource) URL: <https://www.reuters.com/article/us-volkswagen-emissions-culture/ceo-says-changing-vw-culture-proving-tougher-than-expected-idUSKBN18I2V3> (in English)

vw-culture-proving-tougher-than-expected-idUSKBN18I2V3 (in English)

3. O. S. Voronko (2017) Osoblyvosti SWOT-analizu v upravlinni pidpryemstvom [Features of SWOT-analysis in the management of the enterprise] (The thesis of the international scientific and practical conference), Ternopil. (in Ukrainian)

4. Volkswagen Group. Annual Reports – URL: https://www.volkswagenag.com/en/InvestorRelations/news-and-publications/Annual_Reports.html (in English)

5. M. Posky (2016) Stats show which automakers are the worst offenders in recall land. Our Windsor. (Online article, electronic resource) URL: <http://www.ourwindsor.ca/community-story/6951147-stats-show-which-automakers-are-the-worst-offenders-in-recall-land/> (in English)

6. Volkswagen Group. News. URL: http://www.volkswagenag.com/content/vwcorp/info_center/en/news (in English)

7. Marmozza A. T. (2013) Teoriya statystyky [Theory of Statistics]. Kyiv: CSL, P. 592. (in Ukrainian)

8. S. Barrett, R Speth (2015) Impact of the Volkswagen emissions control defeat device on US public health. Environmental Research Letters. № 11. pp. 4-10 (in English)

Somchenko V.V.

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Accounting and Taxation,
Zaporizhzhia National University

Labenska Yu.D.

Student,
Zaporizhzhia National University

ACTIVITY ANALYSIS, DEVELOPMENT PERSPECTIVES, AND DECENTRALIZATION ADVISABILITY OF VOLKSWAGEN

Volkswagen AG is the leading automobile manufacturer in the world. Among all automotive companies, Volkswagen has the biggest amount of brands and products. The company took part in a “diesel scandal” that seriously damaged brand reputation. This is the reason, why Volkswagen is changing the management and control system. We carried out the analysis of the dynamics of the main financial indices and SWOT-analysis of Volkswagen to determine the appropriateness of the decentralization. We found out that return on sales that is one of the main indicators of production efficiency decreased significantly in 2015. This represents a significant decrease in the number of sales and the level of profitability of the enterprise. In addition, a decrease in the return on investment led to a loss of reputation among investors, which negatively affects the company's future activities. In spite of a moderate decrease in the number of vehicle sales in 2015, we can see that the company's profit is gradually increasing every year. Nevertheless, the diesel scandal significantly influenced the level of company profits, which declined to negative values in 2015. Moreover, we analysed the strengths and weaknesses of the company, as well as external factors – threats and opportunities for the development of Volkswagen. As a result, it was established that despite the “diesel scandal”, which spoiled the reputation of the brand, the company managed to retain its positions in the market. Thanks to its advantage, Volkswagen can compensate for its weaknesses. However, it's necessary to restructure the company for more effective business management and rapid growth. So, decentralization will concentrate its efforts on the most principled areas of activity and ensure a clear management of the brand.

АНАЛІЗ ФІСКАЛЬНИХ ЕФЕКТІВ ОПОДАТКУВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА ЇХ ВПЛИВ НА ПІДВИЩЕННЯ РЕГУЛЮЮЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ В КОНТЕКСТІ ЗБАЛАНСУВАННЯ БЮДЖЕТУ

ANALYSIS OF FISCAL EFFECTS OF TAXATION OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY AND THEIR INFLUENCE ON INCREASING REGULATORY CAPACITY IN THE CONTEXT OF BUDGET BALANCING

УДК 657 (45)

Шевчук Л.П.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри фінансів,
обліку та оподаткування
Вінницький навчально-науковий інститут
Національного університету державної
фіскальної служби України

Хагі А.О.

магістр
Вінницький навчально-науковий інститут
Національного університету державної
фіскальної служби України

Калін О.О.

магістр
Вінницький фінансово-економічний
університет

Проаналізовано фіскальні ефекти оподаткування процесів зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) як інструменту впливу на підвищення регулюючого потенціалу щодо збільшення доходної частини в контексті збалансування бюджету. Запропоновано трактування нового економічного терміна «потенційні митні надходження» як ресурси, що можуть бути утворені завдяки дії інструментів фіскального ефекту, основними є зменшення мита та спрощення митних процедур на основі електронних фінансово-інформаційних систем, що призведе до легалізації ЗЕД.

Ключові слова: ЗЕД, аналіз, потенційні митні надходження, мережевий облік, контроль, ефективність, легалізація, регулюючий потенціал, фіскальні ефекти.

Проанализированы фискальные эффекты налогообложения процессов внешнеэкономической деятельности (ВЭД) как инструмента влияния на повышение регулирующего потенциала по увеличению доходной части в контексте сбалансирования бюджета. Предложена трактовка нового экономического термина «потенциальные таможенные поступления» как ресурсы, которые могут быть образованы благо-

даря действию инструментов фискальных эффектов, основными являются уменьшение пошлины и упрощение таможенных процедур на основе электронных финансово-информационных систем, что приведет к легализации ВЭД.

Ключевые слова: ВЭД, анализ, потенциальные таможенные поступления, сетевой учет, контроль, эффективность, легализация, регулирующий потенциал, фискальные эффекты.

The fiscal effects of taxation of foreign trade activities (FEA) as an instrument of influence on the increase of regulatory potential in order to increase the revenue part in the context of budget balancing are analysed. The interpretation of the new economic term "potential customs revenues" as the resources that can be created through the use of fiscal instruments is proposed, the main is the reduction of customs duties and simplification of customs procedures on the basis of electronic financial information systems, which will lead to the legalization of foreign economic activity.

Key words: foreign economic activity, analysis, potential customs revenues, network accounting, control, efficiency, legalization, regulatory potential, fiscal effects.

Постановка проблеми. Соціально-економічний розвиток України засвідчив недооцінку ролі податкового регулювання, що потребує проведення сучасних податкових реформ, які сприятимуть використанню ефективних інструментів регулювання оподаткування процесів зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД), ураховуючи особливості економіки країни та конкурентоспроможності вітчизняного виробництва.

Дослідження зумовлене посиленням інтеграційних процесів у світовій економіці, новими вимогами до розвитку та функціонування національних економічних систем у світовому господарстві, зокрема у сфері оподаткування процесів ЗЕД. Експорт та імпорт становлять значну частину валового внутрішнього продукту країни і безпосередньо впливають на збільшення надходжень податків та митних платежів, які займають значну частку в структурі доходної частини бюджету, що зумовлює вдосконалення фіскальної системи. Дана система повинна сприяти стабілізації та конкурентоспроможності економіки України під час входження у світове господарство та визначатиме нову філософію системи оподаткування процесів ЗЕД, спрямовану на підвищення регулюючого

потенціалу щодо збільшення доходів бюджету через дію фіскальних ефектів

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Теоретичне підґрунтя щодо розуміння проблем оподаткування ЗЕД розглянуто у працях відомих зарубіжних та українських науковців: М. Познера, Д. Рікардо, А. Сміта, А. Файоля, Ф. Хекшера, В. Андрущенко, М. Дем'яненко, О. Гребельника, Ю. Іванова, І. Лютого, П. Мельника, В. Науменка, П. Пашка, П. Саблука, Т. Шталь та ін. О. Гребельник зазначає, що одним з основних джерел наповнення бюджету є податки, які сплачуються під час перетину товарів, робіт, послуг кордону та мають назву митних платежів [1]. Згідно з Податковим кодексом України [2], митні платежі – це податки, що, відповідно до ПКУ та митного законодавства, справляються під час переміщення або у зв'язку з переміщенням товарів через митний кордон України та контроль над справлянням яких покладено на контролюючі органи. Проте в Митному кодексі України [3] надано перелік митних платежів, а саме: мито; акцизний податок із ввезених на митну територію України підакцизних товарів (продукції); податок на додану вартість із увезених на митну територію України товарів (продукції). Як підкрес-

лив Т. Шталь, кожна держава прагне збудувати таку митну систему, що забезпечуватиме баланс між захистом вітчизняного товаровиробника, розвитком зовнішньоторговельних зв'язків та надходжень до бюджету [4].

Однак недостатньо дослідженими залишаються питання ефективного використання інструментарію фіскально-регулюючого впливу на процеси оподаткування ЗЕД, що потребує нової парадигми фіскальної політики, яка виступатиме регулюючим потенціалом надходжень.

Постановка завдання. Мета статті – дослідження впливу фіскальних ефектів на процеси оподаткування ЗЕД та розроблення пропозицій щодо підвищення регулюючого потенціалу в контексті збільшення надходжень до бюджету.

Виклад основного матеріалу дослідження. У процесі дослідження необхідно вдосконалити методику проведення оцінювання фіскальної ефективності оподаткування процесів ЗЕД з урахуванням сучасних змін у сфері податкового та митного регулювання в частині запровадження регулятивних важелів впливу щодо збільшення потенційних митних надходжень до бюджету.

На основі аналізу даних дослідження щодо оподаткування процесів ЗЕД виокремлено три основні етапи розвитку:

1) класичні базові концепції, які давали переваги налагодженим підприємницьким зв'язкам та не використовували державного управління;

2) регулятивні теорії розвитку зовнішньоекономічної діяльності, що відстоювали необхідність активного використання держави;

3) сучасні концепції системного підходу до управління ЗЕД, що пропагують зростання ролі корпоративного впливу поряд із державним стосовно процедур оподаткування.

Дослідження різних поглядів на регулювання процесів ЗЕД показує необхідність розширення фіскального впливу на потенціал щодо збільшення дохідної частини за рахунок потенційних митних платежів. Однак недостатньо досліджена науковцями роль контролю в управлінні митними надходженнями, що потребує формування нової філософії фіскальної політики, яка сприятиме збільшенню їхньої частки в структурі бюджету. Для оцінки фіскальної ефективності оподаткування ЗЕД необхідно визначити, яку частку дохідної частини бюджету становлять митні платежі (рис. 1).

У процесі аналізу дано оцінку ефективності фіскального впливу через визначення частки митних платежів у структурі бюджету України (рис. 3).

Виходячи з даних рис. 1 та 2, слід зазначити, що частка митних платежів у структурі бюджету України з 2012 по 2016 р. залишається на рівні 36–38%, що становить майже третину надходжень бюджету. У процесі аналізу фіскальної ефективності виявлено позитивну тенденцію зростання митних платежів за 2012–2018 рр. (рис. 3).

Дані рис. 3 показують позитивну тенденцію збільшення митних платежів щодо оподаткування ЗЕД за 2012–2018 рр. Розвинені країни, за ініціативою яких створено СОТ, вважають, що саме економічна свобода в міжнародній торгівлі сприяє економічному зростанню і підвищенню економічного добробуту людей [5].

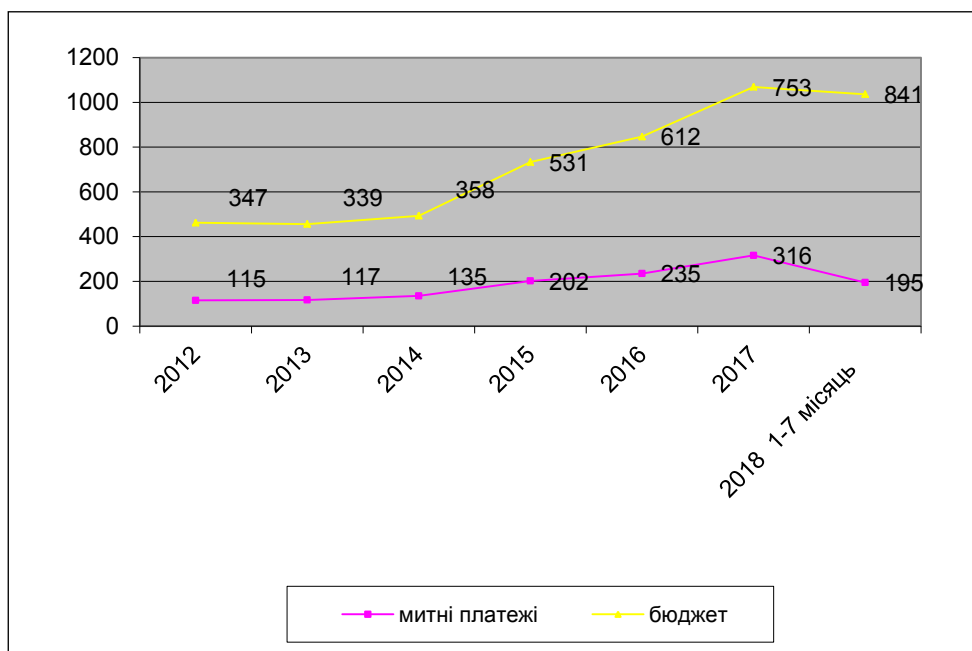


Рис. 1. Динаміка показників митних платежів та бюджету України за 2012–2018 рр.

Джерело: дані прес-служби Державної фіскальної служби України

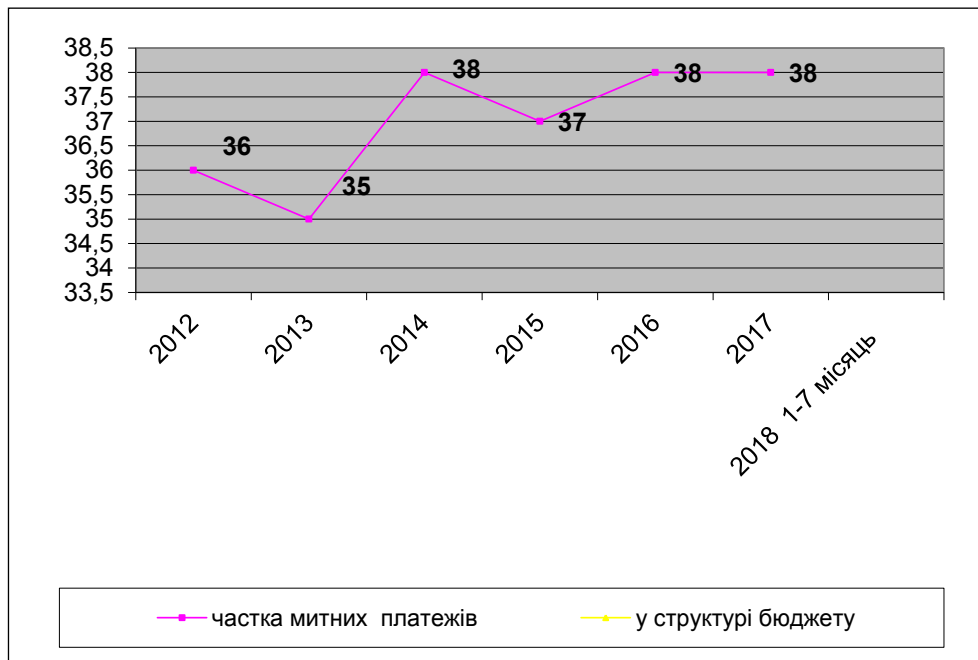


Рис. 2. Частка митних платежів у структурі бюджету, 2012–2016 рр. (%)

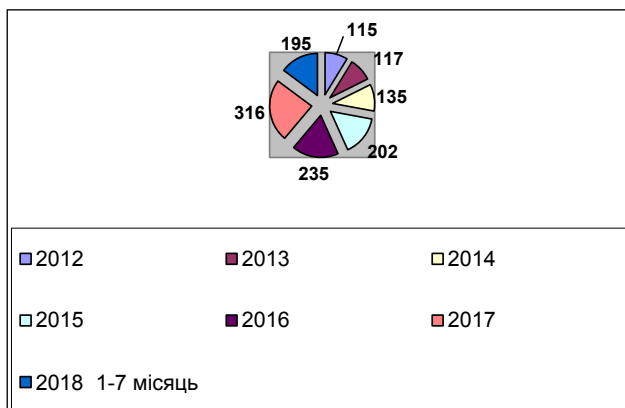


Рис. 3. Динаміка митних платежів України за 2012–2018 рр.

Джерело: дані прес-служби Державної фіскальної служби України

Слід зазначити, що протягом семи місяців 2018 р. ДФС спрямувала до державного бюджету 395 млрд. грн., що на 50 млрд. грн., або на 15%, більше проти аналогічного періоду минулого року, при цьому 216 млрд., або додатково майже 19%, спрямовано від податкових платежів та понад 10% спрямовано від митного напрямку, що в сумі становить 195 млрд. (рис. 3). При цьому курс гривні залишається приблизно на тому ж рівні, що не дає можливості говорити, що це відбулося за рахунок знецінення національної грошової одиниці.

Аргументовано, що потенційним резервом зростання надходжень митних платежів до державного бюджету є підвищення рівня організації митного контролю, який на даному етапі виступає

визначальним чинником збільшення обсягів сплачених до бюджету митних платежів.

Таким чином, необхідне запровадження такого інструментарію регулюючого потенціалу оподаткування процесів ЗЕД, який буде спрямований на захист національного товаровиробника та регулювання внутрішнього споживання. Для розширення фіскального потенціалу України і забезпечення соціально-економічного розвитку держави необхідне формування якісно нових підходів до оподаткування ЗЕД, зумовлене зміною парадигми фіскальної системи, яка, незважаючи на фіскальну функцію, спроможна вплинути на формування умов максимальної ефективності функціонування конкурентного середовища в національній економіці за рахунок таких інструментів оподаткування, як мито, акцизний податок із увезених на митну територію України підакцизних товарів та ПДВ із увезених на митну територію нашої держави товарів.

Роль ефективності оподаткування ЗЕД повинна бути спрямована на європейський вектор розвитку вітчизняної фіскальної системи, в основі якої є контроль, термін якого походить від латинського *contra* – протидія, протилежність тому, що виражено в другій частині слова *role* – міра впливу, значення, ступінь участі в чомусь. Якщо об'єднати два складники поняття «контроль», то це протидія чомусь небажаному, виявлення, попередження та припинення протиправної поведінки з боку будь-кого [6]. Спираючись на визначення, слід приділити поглиблену увагу ступеню участі контролю, який здійснює держава за допомогою інструментів фіскального впливу для прогнозування потенцій-

них митних надходжень на основі векторів регулюючого потенціалу.

Практичні аспекти дослідження оподаткування ЗЕД у контексті дії фіскального ефекту характеризуються позитивно, адже формують дохідну частину бюджету за рахунок митних платежів на третину.

У процесі моніторингу світової практики оподаткування ЗЕД встановлено, що найбільш показовим для України щодо реформування митної системи є досвід Грузії, яка налагодила відкриті та недискримінаційні торговельні відносини з країнами світу на основі низьких митних тарифів або взагалі без їх застосування та відмови від нетарифного регулювання ЗЕД. Митні процедури щодо імпорту та експорту максимально спрощені та реалізуються з мінімумом затрат коштів і часу, що схоже на розвиток митних процедур у контексті оподаткування ЗЕД у Польщі.

Для України у цьому плані важливо запровадити механізм установлення грошової компенсації сільськогосподарським виробникам у відсотковому вираженні до середнього рівня дотацій, які надаються представникам аграрної сфери (наприклад, у Польщі в перший рік членства в ЄС – 55%, у другий – 60%, у третій – 65%). З'ясовано, що необхідність надання преференцій саме сектору сільськогосподарського виробництва зумовлювалася низьким рівнем розвитку, а отже, неможливістю конкурувати на ринку ЄС.

Варто зазначити, що для активізації ЗЕД та стимулювання розвитку реального сектору економіки України за допомогою митно-податкового регулювання необхідно в контексті задоволення фіскальних та суспільних потреб країни спрямувати всіх учасників зовнішньоекономічних відносин на нові сучасні вектори фіскального ефекту, що сприятимуть потенційним митним надходженням. Дослідження питань, пов'язаних із теоретичними аспектами функціонування фіскальної системи, спрямоване на висвітлення економічної сутності потенційних митних надходжень як об'єкта контролю та визначення ролі фіскального ефекту. Розглянемо запропоноване нами визначення поняття «потенційні податкові надходження» – це фінансові ресурси, які утворюються за рахунок ефективності використання інструментарію фіскального ефекту.

На основі проведених досліджень специфіки оподаткування ЗЕД та з урахуванням моніторингу світового досвіду сформульовано взаємозв'язок щодо вдосконалення регулюючого потенціалу в контексті забезпечення збалансування бюджету за рахунок збільшення потенційних митних надходжень, отриманих від дії інструментів фіскального ефекту (табл. 1).

Слід зазначити, що в сучасних умовах роль контролю полягатиме не тільки в комплексній

оцінці сфери оподаткування ЗЕД, а й у виявленні додаткових джерел наповнення бюджету за рахунок прийняття управлінських рішень, що сприятимуть формуванню потенційних митних надходжень за рахунок дії інструментів фіскальних ефектів.

Отже, контроль як функція управління потенційними митними надходженнями передбачає використання у майбутньому інформації мережевого обліку, що сприятиме ефективності контролю процесів ЗЕД. Визначати ефективність контролю професор В.О. Шевчук пропонує за допомогою основного показника системи контролю – ступеню розв'язання проблеми [7].

У нашому випадку це збільшення дохідної частини бюджету за рахунок потенційних митних надходжень і використання інформації мережевого обліку, основним завданням якого є своєчасність виявлення недоліків адміністративного, нормативно-правового та фінансового характеру, що підвищить ефективність контролю та сприятиме залученню оптимального потенціалу митних платежів за рахунок фіскального ефекту. Слід зазначити, що в майбутньому для проведення контролю доцільно створити автоматизовану програму, врахувавши, що людина з її творчими можливостями органічно буде включена до мережевої системи переробки і використання інформації, поєднавши силу людського розуму з можливостями потужної електронної техніки, яка дасть повну інформацію про потенційні митні надходження до бюджету відповідно до сучасних вимог оподаткування ЗЕД [8].

Отже, перспективний контроль дасть змогу вивчати вплив чинників результативного пошуку джерел потенційних митних платежів, а одним зі шляхів є спрямування дії контролю від минулого до сучасного в майбутнє, що сприятиме фінансовій забезпеченості для реалізації потенціалу через створення належного середовища щодо розвитку бізнесу в країні з метою збільшення потенційних митних платежів за рахунок легалізації ЗЕД [9; 10].

Результати дослідження переконують, що ЗЕД вимагає подальшого пошуку нових інструментів фіскального ефекту на основі оптимального механізму, що сприятиме зменшенню податкового тиску та зумовить динамічний розвиток економіки за рахунок сплати податків та митних платежів. Слід зазначити, що митні надходження від ЗЕД становлять третину бюджету України, що підтверджують дані аналізу надходжень.

Перспективами подальших досліджень буде використання зарубіжного досвіду для реформування фіскальної системи в частині оподаткування процесів зовнішньоекономічної діяльності за рахунок фіскальних ефектів.

У процесі дослідження розвитку ефективної фіскальної системи показано залежність між інструментами фіскального впливу та збільшен-

Взаємозв'язок інструментів фіскального ефекту та потенційних митних надходжень

Інструменти фіскального впливу щодо потенційних митних надходжень	Результат фіскального ефектів – потенційні митні надходження
Вжиття ефективних заходів, спрямованих на здійснення належної організації митного контролю, суттєвий прогрес у реалізації електронних сервісів, зокрема система «Єдине вікно»	Протидія митним порушенням та корупції – 85% митних декларацій оформлюються автоматично; – зниження рівня корупційних ризиків, адже контакт між бізнесом та посадовою особою мінімізовано
Зміна законодавства для суміжних служб	Ефективність роботи та підготовка суміжних служб, що працюють поряд із митниками на державному кордоні
Прискорення митного оформлення та спрощення митних процедур. Відповідні законопроекти розроблені, подані до ВР, але не розглянуті парламентом	Реалізація норм щодо захисту інтелектуальної власності, роботи Уповноваженого економічного оператора та підключення України до Всесвітньої транзитної системи (NCTS)
Створення центру моніторингу діяльності в усіх пунктах пропуску	Скорочення корупційних ризиків
Ефективна ризикоорієнтована система кількості вантажів, що підлягають оглядам/переоглядам,	Скорочення часу на огляд/переогляд становить лише 3%
Контроль забезпечення повноти оподаткування товарів, достовірності декларування товарів, транспортних засобів, що переміщуються через митний кордон України	Збільшення дохідної частини бюджету за рахунок оподаткування процесів ЗЕД
Розширення податкової бази за рахунок скорочення переліку митно-тарифних пільг	Сприятиме збільшенню потенційних митних надходжень
Запровадження експортного мита на вивіз сировинної та низькотехнічної продукції, зокрема на вивіз природних ресурсів	Сприятиме збільшенню потенційних митних надходжень
Посилення роботи з контролю над правильністю визначення митної вартості товарів, класифікації країни походження	Сприятиме збільшенню потенційних митних надходжень
Електронізація процесів ЗЕД, реформування служби внутрішньої безпеки ДФС.	Боротьба з корупцією – акцент на превентивних заходах
Оснащення пунктів пропуску сучасними засобами митного контролю, створивши при цьому уніфіковану базу нормативних і довідкових документів, систему автоматизованого збору, збереження і обробки інформації	Електронне декларування і документообіг, що призвело до збільшення митних надходжень до бюджету порівняно з минулим роком майже на 70 млрд. грн.
Запровадження автоматизації митних процедур за допомогою інноваційних підходів із використанням прогресивної методики і техніки	Сприятиме збільшенню потенційних митних надходжень.
Розвиток фінансово-інформаційних систем, особливо процедури обміну інформацією перед прибуттям товару	Скорочення часу оформлення, що сприятиме потенційним митним надходженням
Мінімізувати та уніфікувати ставки мита на основі грузинської практики	Передбачено лише три ставки ввізного мита: 0%, 5% та 12%
Підвищення кваліфікації працівників, посилення контролю діяльності та забезпечення необхідними матеріально технічними засобами	Сприятиме збільшенню потенційних митних надходжень
Моніторинг дотримання фіскальними органами законодавчих норм стосовно спрощеної процедури відшкодування ПДВ	Легалізація процесів ЗЕД сприятиме збільшенню потенційних митних надходжень
Спрощення системи митного контролю на кордоні та перевести її на період митного постаудиту відповідно до міжнародних домовленостей	Сприятиме збільшенню потенційних митних надходжень
Максимально можливий рівень автоматизації процедури контролю визначення митної вартості	Нівелювання впливу людського чинника на прийняття фіскальних рішень на 23% збільшило надходження митних платежів

Джерело: складено автором Л.П. Шевчук

ням обсягу дохідної частини бюджету, що повинно сприяти зменшенню податкового тиску на бізнес-одиниці і, як наслідок, легалізації ЗЕД та збільшенню потенційних митних платежів до бюджету.

Ефективність розробленого порядку контролю над формуванням дохідної частини бюджету з

позиції держави визначає фіскальну ефективність через коефіцієнт ефективності (Кеф) щодо митних надходжень до бюджету від процесів ЗЕД на основі формули:

$$\text{Кеф} = \text{Рпн} / \text{Смн},$$

де

Рпн – сума потенційних митних надходжень визначена за допомогою використання інструментів фіскального ефекту щодо процесів ЗЕД;

Смн – сума митних надходжень під час здійснення процесів ЗЕД. Ефективною фіскальну політику слід уважати за умови, що коефіцієнт ефективності більше одиниці.

У процесі дослідження нами визначено основні заходи щодо збільшення потенційних митних надходжень, які відповідають світовим тенденціям оподаткування й зорієнтовані на зменшення сплати податків та платежів щодо процесів ЗЕД та можуть бути основою подальшого реформування фіскальної системи, що зумовить їх легалізацію. На основі узагальнення дослідження щодо ефективності контролю оподаткування ЗЕД виявлено потребу концептуальної зміни підходів до механізмів контрольної діяльності, а саме шляхом переорієнтації з функціонально-структурного підходу контрольної діяльності до контролю над процесами ЗЕД, що сприятиме зміцненню державної влади, стабільності фінансової системи, становленню ефективної фіскальної системи, впливатиме на збільшення дохідної частини бюджету за рахунок потенційних митних платежів.

Висновки з проведеного дослідження. Запропоновано трактування нового економічного терміна «потенційні митні надходження» – це ресурси, що можуть бути утворені завдяки дії інструментів фіскального ефекту, одним із яких є зменшення мита, що призведе до легалізації процесів ЗЕД та збільшить надходження митних платежів.

Визначено, що для прогнозування надходжень до бюджету від оподаткування ЗЕД і для ефективності контролю як інструменту управління потрібне використання інформації мережевого обліку.

Запропоновано нову філософію контролю ЗЕД у сучасних реаліях, яка має належати перспективному, тобто випереджувальному, суть якого полягатиме в наданні інформації, яка передбачатиме доцільність та ефективність реалізації заходів, що сприятимуть збільшенню потенційних митних надходжень до бюджету від оподаткування процесів ЗЕД.

Запропоновано визначення фіскальної ефективності щодо процесів ЗЕД через визначення коефіцієнта.

Показано взаємозв'язок між інструментами та показниками надходжень дохідної частини бюджету, що сприятиме зменшенню податкового тиску на бізнес-одиниці, легалізації ЗЕД та потенційним митним надходженням.

Сучасна фіскальна система в частині оподаткування ЗЕД повинна сприяти формуванню доходів бюджету та економічній безпеці держави через виконання покладених на неї функцій: сприяти спрощенню митних процедур та подальшій лібе-

ралізації зовнішньої торгівлі, захисту національного товаровиробника та забезпеченню достатнього рівня потенційних митних надходжень через дію інструментів фіскальних ефектів, збільшенню дохідної частини бюджету.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гребельник О.П. Митна справа: підручник. К.: Центр навчальної літератури, 2014. 472 с.
2. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
3. Митний кодекс України. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4495-17>.
4. Шталь Т.В. Митні платежі України та вплив на них членства у Світовій організації торгівлі. Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. 2015. Вип. 1. Т. 2. С. 192–196.
5. Світова організація торгівлі. URL: <https://economics.studio/finansistam/svitova-organizatsiya-torgivli-organizatsiya-torgivli49740.html>.
6. Контроль і ревізія: підручник / Ф.Ф. Бутинець, Н.Г. Виговська, Н.М. Малюга, Н.І. Петренко. Житомир: Рута, 2002. 544 с.
7. Шевчук В.О., Середа В.Ф. Фінансовий контроль як форма реалізації контрольної функції. Вісник Львівської комерційної академії. Серія економічна. 2004. Вип. 16. С. 492–495.
8. Шевчук А.А., Шевчук Л.П. Інформаційні технології контролю заробітної плати шляхом формування мережевого бухгалтерського обліку. Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. 2011. № 2. Т. 1. С. 101–106.
9. Шевчук А.А. Теоретичні аспекти дослідження ролі інструментів контролю щодо формування фінансових ресурсів місцевих бюджетів. Збірник наукових праць Інст. міжнар. відн. КНУ. 2014. Вип. 118. Ч. 2. С. 170–173.
10. Шевчук А.А., Шевчук Л.П. Контроль нарахування податків із заробітної плати як фінансовий інструмент збільшення потенційних ресурсів місцевих бюджетів. Збірник матер. Міжнар. наук.-практ. конф. (Кам'янець-Подільський, 23 жовтня 2014 р.). Тернопіль: Крок, 2014. С. 181–183.

REFERENCES:

1. Hrebelynyk O.P.(2014) Mytna sprava: pidruchnyk / O.P. Hrebelynyk. – K.: Tsentr navchalnoi literatury, – 472 p. (in Ukrainian)
2. Podatkovi kodeks Ukrainy vid 02.12.2010 r. no 2755-VI (zi zminamy ta dopovnenniamy) // URL :<http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>. (data zvernennia: 16.08.2018)
3. Mytnyi Kodeks Ukrainy [Rezhyim dostupu]: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4495-17>(data zvernennia: 16.08.2018).
4. Shtal T.V.(2015) Mytni platezhi Ukrainy ta vplyv na nykh chlenstva u svitovii orhanizatsii torhivli. Teoretychni i praktychni aspekty ekonomiky ta intelektualnoi vlasnosti – vol 1, Tom 2. p.p.192-196 (in Ukrainian)

5. Svitova orhanizatsiia torhivli [Rezhyim dostupu]: <https://economics.studio/finansistam/svitova-organizatsiya-torgivli-organizatsiya-torgivli-49740.html> (in Ukrainian)

6. Butynets F.F., Vyhovska N.H. Maliuha N.M., Petrenko N.I. (2002) Kontrol i reviziia: Pidruchnyk. Zh.: PP "Ruta", – 544 p. (in Ukrainian)

7. Shevchuk V.O., Sereda V.F. (2004) Finansovyi kontrol yak forma realizatsii kontrolnoi funktsii. Visnyk Lvivskoi komertsiiinoi akademii. – Serii ekonomichna. – vol 16. – p.p. 492-495. (in Ukrainian)

8. Shevchuk L.P., Shevchuk A.A. (2011) Informatsiini tekhnolohii kontroliu zarobitnoi platy shliakhom formuvannia merezhevoho bukhhalterskoho obliku/. Naukovyi zhurnal no 2. Visnyk Khmelnytskoho natsion.univer-

sytetu, Ekonomichni nauky. Tom 1. – p.p. 101-106. (in Ukrainian).

9. Shevchuk A.A. (2014) Teoretychni aspekty doslidzhennia roli instrumentiv kontroliu shchodo formuvannia finansovykh resursiv mistsevykh biudzhativ. Zbirnyk naukovykh prats. vol 118 (chast. 2). K : Kyivs. natsion. Univers. Im. Tarasa Shevchenka. Inst. mizhnar.vidn.. – no 118. – p.p.170-173. (in Ukrainian).

10. Shevchuk A.A., Shevchuk L.P. (2014) Kontrol narakhuvannia podatkov iz zarobitnoi platy yak finansovyi instrument zbilshennia potentsiinykh resursiv mistsevykh biudzhativ. Zbirn. Mater. Mizh nar. Nauk.-prakt.yi konferentsii (23 zhovtnia 2014 r.), m. Kamianets-Podilskyi. – Ternopil : Krok, – p.p.181-183 (in Ukrainian)

Shevchuk L.P.

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Finance,
Accounting and Taxation,
Vinnytsia Educational and Research Institute
National University of State Fiscal Service of Ukraine

Hagi A.O.

Master,
Vinnytsia Educational and Research Institute,
National University of State Fiscal Service of Ukraine

Kalin O.O.

Master,
Vinnitsa Financial and Economic University

ANALYSIS OF THE FISCAL EFFECTS OF EXTERNAL ECONOMIC ACTIVITY TAXATION AND THEIR INFLUENCE ON THE INCREASE OF REGULATORY POTENTIAL IN THE CONTEXT OF BUDGET BALANCE

The research is due to the strengthening of integration processes in the world economy, new requirements for the development and functioning of national economic systems, in particular, in the field of taxation of foreign economic activity (FEA), and facilitates customs revenues, which according to the analysis carried out one-third in the structure of the revenue part of the budget. Improving the fiscal system will help stabilize competitiveness of the Ukrainian economy when entering the global economy and will define a new philosophy of the fiscal system aimed at increasing the regulatory capacity to increase potential tax revenues through fiscal effects.

The interrelation of the fiscal effects instruments on taxation of foreign economic activity processes is analysed in order to increase the regulatory capacity to increase the revenue side in the context of budget balancing.

Proposed: – the interpretation of the new economic term “potential customs revenues” as resources that can be created through the use of fiscal instruments, one of which is the reduction of customs duties, which will lead to the legalization of foreign trade processes and increase in customs payments;

– for forecasting of customs revenues to the budget from taxation of foreign economic activity and the effectiveness of control as a management tool, there is a need for using network accounting information;

– the relationship between the fiscal effect instruments and the indicators of the customs revenues of the budget revenue, which will reduce the tax pressure on the business unit and facilitate the legalization of foreign economic activity;

– determination of fiscal efficiency with regard to FEA processes through the determination of the efficiency factor for potential customs revenues.

The modern fiscal system, in relation to taxation of foreign economic activity, should contribute to the formation of budget revenues and economic security of the state through the fulfilment of its functions – to facilitate the simplification of customs procedures and further liberalization of foreign trade, the protection of national producers and the provision of a sufficient level of potential customs revenues through the use of fiscal instruments.

АНАЛІЗ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОЛЕДЖУ БЮДЖЕТНОЇ СФЕРИ УКРАЇНИ

ANALYSIS OF FINANCIAL SUPPLY OF PUBLIC SECTOR COLLEGES IN UKRAINE

У статті досліджено сутність фінансової діяльності закладу освіти. Наведено чинники, що впливають на обсяг фінансування закладів освіти. Визначено, що, відповідно до Господарського кодексу України, бюджетне фінансування здійснюється за формою власності закладу. Представлено джерела фінансування коледжу бюджетної сфери відповідно до законодавства України. Проведено практичний аналіз співвідношень фінансування із загального та спеціального фондів бюджету на прикладі коледжу державної власності. Розглянуто структуру доходів і видатків коледжу державної власності.

Ключові слова: коледж, фінансове забезпечення, доходи, видатки, аналіз.

В статье исследована сущность финансовой деятельности учебного заведения. Приведены факторы, влияющие на объем финансирования учебных заведений. Определено, что, в соответствии с Хозяйственным кодексом Украины, бюджетное финансирование осуществляется по форме собственности учреждения. Представлены источники финансирования колледжа бюд-

жетной сферы в соответствии с законодательством Украины. Проведен практический анализ соотношений финансирования из общего и специального фондов бюджета на примере колледжа государственной собственности. Рассмотрена структура доходов и расходов колледжа государственной собственности.

Ключевые слова: колледж, финансовое обеспечение, доходы, расходы, анализ.

The essence of financial activity of the educational institution is investigated. The factors influencing the amount of financing of educational institutions are presented. It is determined that, according to the Commercial Code of Ukraine, budget financing depends on the form of the institution's property. Sources of public sector college financing in accordance with the legislation of Ukraine are presented. The practical analysis of college financing from the general and special budget funds is conducted. The structure of incomes and expenditures of the state property college is analysed.

Key words: college, financial support, income, expenses, analysis.

УДК 378.094.014.543(477)

Шилко І.С.

аспірант кафедри обліку в кредитних і бюджетних установах та економічного аналізу

Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

Постановка проблеми. Фінансове забезпечення закладів вищої освіти України не забезпечується повною мірою бюджетними коштами. Фінансування закладів здійснюється за рахунок державних коштів та коштів фізичних та юридичних осіб. Частина коштів, отриманих із джерел власних надходжень, становить вагомую частину у фінансовому забезпеченні закладів, у зв'язку із чим виникає необхідність аналізу оптимального співвідношення джерел фінансування та формування шляхів його подальшої оптимізації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематиці аналізу фінансового забезпечення закладів вищої освіти присвячено праці вітчизняних науковців, серед яких: Т.В. Рижа, Н.М. Дробот, Н.М. Різник, О.М. Бачинська, В.П. Пилипчук, Я. Мельник та ін. Незважаючи на ґрунтовні напрацювання у цьому напрямі, проблему аналізу обсягу фінансування коледжів бюджетної сфери досліджено недостатньо.

Постановка завдання. Основною метою статті є визначення перспективних шляхів оптимізації власних надходжень закладу освіти на основі проведення аналізу співвідношень джерел фінансування.

Виклад основного матеріалу дослідження. На сучасному етапі розвитку ринкових відносин в Україні вагоме значення має й розвиток системи освіти. Досвід зарубіжних країн показує, що саме розвиток системи освіти сприяє посиленню

позицій економіки країни та розвитку людського потенціалу.

Однією з характеристик змін, що відбулися в системі освіти в зарубіжних країнах, є перехід від державного до ринкового регулювання зі значним розширенням автономії закладів вищої освіти та мінімізації централізованого впливу держави [1].

Фінансове забезпечення закладів освіти, зокрема коледжів, може розглядатися на макро- та мікрорівні. На макрорівні фінансове забезпечення визначається державою і є методом фінансового механізму, що передбачає вплив на соціально-економічний розвиток країни. На мікрорівні фінансове забезпечення розглядається з точки зору суб'єкта господарських відносин як управління фінансовими джерелами для покриття витрат [2].

Коледж бюджетної сфери є юридичною особою (або має окремі права юридичної особи, якщо коледж входить до структури університету), має власне майно та наділяється основними та обіговими засобами.

Відповідно до Закону України «Про вищу освіту», для забезпечення безперерйного функціонування та виконання суспільних функцій, що покладені на коледжі як бюджетні установи, ними може провадитися освітня, господарська, інноваційна, наукова, фінансова діяльність.

Фінансова діяльність здійснюється для залучення і покриття витрат, проте ті заклади, що належать до державної або комунальної власності,

працюють на засадах неприбутковості і фінансуються за кошторисним методом. Цей метод передбачає збалансованість витрат і доходів, але не дає стимулів для підвищення ефективності господарської діяльності.

Фінансове забезпечення передбачає формування системи фондів фінансових ресурсів, що визначені на законодавчому рівні державою, для провадження своєї основної діяльності.

Фінансова діяльність конкретного закладу освіти є набором методів, що застосовуються для фінансового забезпечення з метою досягнення цілей діяльності. З погляду коледжу такими цілями є забезпечення реалізації права на отримання освіти. Важливо, що в сучасних умовах коледжі функціонують у конкурентному середовищі на ринку освітніх послуг і ступінь споживання їхніх послуг прямо впливає на функціонування у довгостроковій перспективі.

На вибір студента впливає широкий перелік чинників, серед яких: рейтинг закладу, наявність актуальних навчальних програм, матеріально-технічна база. Тому фінансова діяльність коледжу не лише відповідає потребам оперативного управління у частині покриття витрат, а й здійснюється для реалізації довгострокових планів. Такими планами є капітальний ремонт, оновлення бібліотечного фонду, оновлення технічної бази та ін.

В Україні фінансування закладів вищої освіти здійснюється за рахунок бюджетного та не бюджетного фінансування. Форми та обсяги фінансування закладу визначаються у законах України «Про освіту», «Про вищу освіту», «Про державний бюджет України», що ухвалюється на відповідний календарний рік.

Обсяг видатків на освіту залежить від чинників, що визначаються Кабінетом Міністрів України. Серед них:

- фінансові нормативи бюджетного забезпеченості одного студента;
- кількість студентів у закладі вищої освіти;
- необхідна кількість педагогічних ставок на наявне число студентів;
- необхідна матеріально-технічна база;
- обсяг бюджету, з якого здійснюється фінансування.

Бюджетне фінансування здійснюється із джерел відповідно до форми власності закладу: державної або комунальної. Характеристика коледжів відповідно до форми власності розкривається Господарським кодексом України.

Відповідно до ст. 22 Господарського кодексу України від 16.01.2003 № 436-IV, коледжі державної власності є суб'єктами державного сектору економіки, що діють на основі лише державної власності, а також суб'єкти, державна частка у статутному капіталі яких перевищує 50% чи становить величину, яка забезпечує державі право

вирішального впливу на господарську діяльність цих суб'єктів.

Відповідно до ст. 24 Господарського кодексу України, коледжі комунальної власності є суб'єктами державного сектору економіки, що діють на основі лише комунальної власності, а також суб'єкти, у статутному капіталі яких частка комунальної власності перевищує 50% чи становить величину, яка забезпечує органам місцевого самоврядування право вирішального впливу на господарську діяльність цих суб'єктів.

Порядок та джерела фінансування закладів вищої освіти відображено у Законі України «Про вищу освіту» та Бюджетному кодексі України. Форми фінансування коледжів відповідно до чинного законодавства представлено на рис. 1.

Рис. 1 показує, що, крім бюджетних коштів, заклад вищої освіти має додаткові джерела фінансування, які в тому числі можуть бути отримані в результаті ведення власної господарської діяльності. Використання власних надходжень спеціального фонду коледжу чітко регламентоване законодавством, як і використання коштів загального фонду.

Державне замовлення на підготовку фахівців устанавлюється відповідно до Закону України «Про формування та розміщення державного замовлення на підготовку фахівців, наукових, науково-педагогічних та робітничих кадрів, підвищення кваліфікації та перепідготовку кадрів». Державне замовлення є інструментом державного регулювання задоволення потреб вітчизняної економіки у кваліфікованих кадрах. Формування замовлення здійснюється на основі середньострокового прогнозу потреби у фахівцях на ринку праці.

Орієнтовна вартість навчання фахівця розраховується відповідно до методики, затвердженій Постановою Кабінету Міністрів України «Про затвердження Методики розрахунку орієнтовної середньої вартості підготовки одного кваліфікованого робітника, фахівця, аспіранта, докторанта» № 346 від 20 травня 2013 р.

У статті проведено аналіз доходів Коледжу інформаційних технологій та землевпорядкування Національного авіаційного університету (KITІЗ НАУ) міста Києва.

KITІЗ НАУ є відокремленим структурним підрозділом Національного авіаційного університету та має статус неприбуткової бюджетної установи. Основна мета створення коледжу – підготовка фахівців за освітньо-професійними програмами молодшого спеціаліста та бакалавра.

Фінансування KITІЗ НАУ забезпечується коштами, отриманими із загального фонду та спеціального фондів бюджету. Співвідношення фінансових надходжень представлено на рис. 2.

Як видно з рис. 2, у період 2013–2016 рр. частка доходів спеціального фонду у загальній сумі дохо-



Рис. 1. Форми фінансування коледжів державної і комунальної власності України

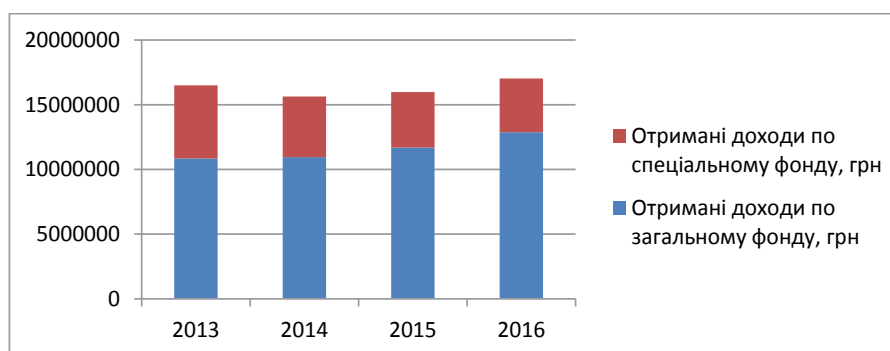


Рис. 2 Співвідношення доходів загального та спеціального фондів КІТІЗ НАУ

дів зменшується. Станом на 2013 р. частка спеціального фонду становила 34%, у 2016 р. – 24%.

Основними групами видатків коледжу є: оплата праці і нарахування на неї; використання товарів і послуг; стипендії. Структуру видатків загального фонду станом на 2016 р. представлено на рис. 3.

Як видно з рис. 3, частина видатків на оплату праці становить 46%, нарахування на оплату праці – 10%, стипендії – 35%, використання товарів і послуг – 10%. Отже, надходження загального фонду безпосередньо покривають найважливіші групи видатків.

До доходів спеціального фонду КІТІЗ НАУ належать:

- плата за послуги, що надаються бюджетними установами згідно із законодавством (у тому числі плата за послуги, що надаються згідно з основною діяльністю);
- надходження від додаткової (господарської) діяльності; плата за оренду майна; надходження від реалізації майна (крім нерухомого);
- інші джерела власних надходжень (у тому числі благодійні внески, гранти та дарунки).



Рис. 3. Структура видатків загального фонду КІТІЗ НАУ в 2016 р.

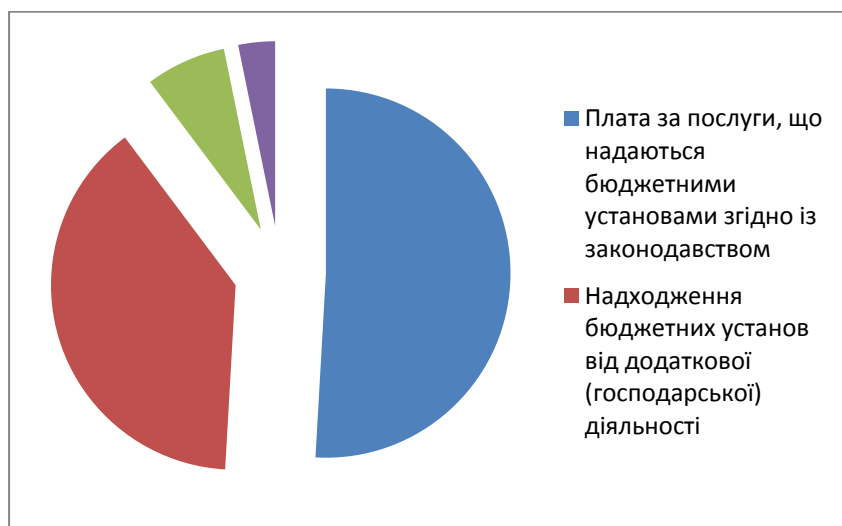


Рис. 4. Структура доходів спеціального фонду КІТІЗ НАУ в 2016 р.

Аналіз показав, що найбільша частка у доходах спеціального фонду належить надходженням від оплати за навчання (плата за послуги, що надаються згідно з основною діяльністю). Структуру доходів у 2016 р. представлено на рис. 4.

З рис. 4 видно, що частина доходів від плати за навчання складає 50,7%, від додаткової господарської діяльності – 38,7%, від здачі в оренду майна – 7%, благодійні внески, гранти та дарунки – 3,2%. Отже, найбільш вагоме джерело надходжень спеціального фонду коледжу – надання платних освітніх послуг для студентів, що навчаються на контрактній основі. Така ситуація зумовлює необхідність пошуку шляхів для залучення студентів за спеціальним фондом у наступні навчальні роки.

Аналіз структури видатків спеціального фонду КІТІЗ НАУ представлено на рис. 5.

Як видно з рис. 5, найвагоміша частина видатків – це оплата праці і нарахування на неї – 46% і 10% відповідно (аналогічно до структури видатків загального фонду). Використання товарів і послуг становить 36% видатків (аналогічний показник за загальним фондом – 10%), інші поточні видатки – 5%, капітальні видатки – 2%. Варто зазначити, що капітальні видатки фінансуються тільки коштами спеціального фонду.

Фінансування закладів освіти коштами фізичних та юридичних осіб є необхідністю у сучасних умовах через неспроможність держави повністю забезпечувати навчальні заклади. Науковцями, що досліджують проблематику фінансування освіти в Україні, визначено, що недостатнє фінансування закладів освіти призведе до погіршення якості освітніх послуг, а останнє, своєю чергою, до зниження рівня конкурентоспроможності вітчизняних фахівців на міжнародному ринку [3].

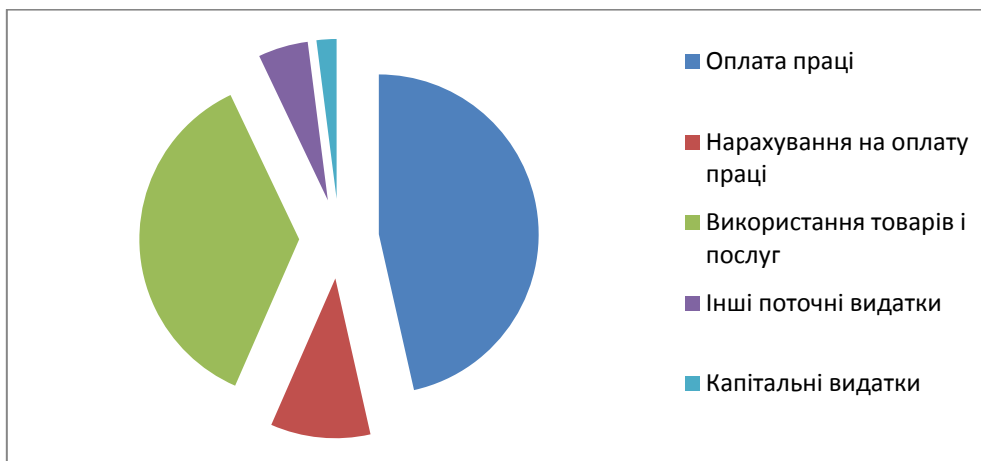


Рис. 5. Структура видатків спеціального фонду КІТІЗ НАУ в 2016 р.

Для підтримки конкурентних позицій та збільшення обсягу власних надходжень коледжу бюджетної сфери необхідно приділяти увагу диверсифікації платних послуг. Це передбачає моніторинг актуальності спеціальностей та навчальних програм до потреб ринку праці; розширення переліку спеціальностей та додаткових платних освітніх послуг (курси, перепідготовка кадрів та ін.); раціональне та ефективне використання навчальних та господарських площ.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, результати проведеного аналізу показали, що стан фінансування КІТІЗ НАУ зазнає як структурних, так і динамічних зрушень. Зокрема, зменшилася частина фінансування зі спеціального фонду бюджету на 10%. Загальна сума всіх надходжень зростала на 3,2%, із них за загальним фондом надходження зросли на 18,6%, а за спеціальним скоротилися на 26,4%. Беручи до уваги офіційний рівень інфляції в Україні [4] (100,5% – 2013 р., 124,9% – 2014 р., 143,3% – 2015 р., 113,3% – 2016 р.), збільшення обсягу надходжень за загальним фондом не є реальним підвищенням фінансування, адже номінально не покриває необхідних видатків з урахуванням зростання цін.

Залишається актуальною негативна тенденція скорочення надходжень за спеціальним фондом, адже саме платні послуги забезпечують коледж необхідними ресурсами для створення додаткових робочих місць, капітальних вкладень.

Перспективою подальших досліджень є пошук методів для аналізу і прогнозування результатів фінансової діяльності коледжів бюджетної сфери України.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Рижа Т.В. Управління фінансово-господарською діяльністю вищих навчальних закладів: зарубіжний досвід. Вісник Хмельницького національного університету. 2015. № 4. Т. 1. С. 39–42.
2. Дробот Н.М. Напрями удосконалення фінансового забезпечення вищих навчальних закладів в Україні. Інтернаука. Серія «Економічні науки». 2017. № 3 (3). С. 91–96.
3. Різник Н.М., Бачинська О.М. Фінансування вищої освіти в Україні: реалії та перспективи. Економіка. Управління. Інновації. 2013. № 1. URL: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/eui_2013_1_51.pdf.
4. Індеси споживчих цін / Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

REFERENCES:

1. Ryzha T. V. (2015) Upravlinnia finansovo-hospodarskoiu diialnistiu vyshchych navchalnykh zakladiv: zarubizhnyi dosvid [Financial and economic activities of higher education institutions: foreign experience] Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu, vol. 4, no. 1, pp. 39–42.
2. Drobot N. M. (2017) Napriamy udoskonalennia finansovoho zabezpechennia vyshchych navchalnykh zakladiv v Ukraini [The way of improvement of the financial providing of higher educational establishments in Ukraine] Mizhnarodnyi naukovyi zhurnal "Internauka", vol. 3, no. 3 pp. 91–96.
3. Riznyk N. M., Bachynska O. M. (2013) Finansuvannia vyshchoi osvity v Ukraini: realii ta perspektyvy [Financing higher education in Ukraine: realities and prospects] Ekonomika. Upravlinnia. Innovatsii [Economy. Management. Innovations] (electronic journal) no 1, available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2013_1_51
4. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2017) Indeksy spozhyvchykh tsin [Consumer price index] Kyiv: Informatsiino-analitychne ahentstvo.

ANALYSIS OF FINANCIAL SUPPLY OF PUBLIC SECTOR COLLEGES IN UKRAINE

The essence of financial activity of the educational institution is investigated. Financial activity is conducted to raise funds and cover costs, but those institutions that belong to the state or communal property operate on a nonprofit basis and are funded by the estimated method. This method involves a balance of costs and income but does not provide incentives for improving the efficiency of economic activity.

The financial activity of a particular institution of education is a set of methods used for financial support in order to achieve the objectives of its activity. In terms of college, such goals are to ensure the realization of the right to get an education. It is important that in modern conditions, colleges operate in a competitive environment in the market for educational services, and the degree of consumption of their services directly influences the functioning in a long-term perspective.

The sources of public sector college financing in accordance with the legislation of Ukraine are presented.

The procedure and sources of funding for higher education institutions are reflected in the Law of Ukraine "On Higher Education" and the Budget Code of Ukraine.

In addition to budget funds, the institution of higher education has additional sources of funding, which, can be obtained as a result of its own economic activity.

The practical analysis of college financing from the general and special budget funds is conducted.

The results of the analysis showed that the state of financing of CILU of NAU has both structural and dynamic changes. In particular, a part of financing from the special fund of the budget has decreased by 10%. The total amount of all revenues grew by 3.2%, of which the total revenues grew by 18.6%, and by special reduced by 26.4%.

Considering the official inflation rate in Ukraine, an incensement of revenues from the general fund is not a real increase in funding since it does not nominally cover the necessary expenditures in accordance with rising prices.

The prospects of further research are the search for methods to analyse and forecast the results of colleges' financial activity.

РОЗДІЛ 9. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

МЕТОДИКА ВИБОРУ ОПТИМАЛЬНОЇ СТРУКТУРИ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОРТФЕЛЯ

METHODS OF CHOOSING THE OPTIMAL STRUCTURE OF THE INVESTMENT PORTFOLIO

Статтю присвячено проблемі вибору конкретних фінансових об'єктів для включення в інвестиційний портфель і визначенню оптимальних пропорцій різних видів інвестицій у рамках усього портфеля з урахуванням його основних характеристик (ступінь допустимого ризику, розміри сподіваного прибутку, можливі відхилення від нього тощо). Розглянуто якісні та кількісні аспекти. Наведено приклад практичної реалізації вирішення проблеми за реальними даними. Зроблено розрахунок оптимальної структури портфеля на моделях Г. Марковитца і Д. Тобіна і викладено порівняльний аналіз результатів. На основі аналізу сформульовано рекомендації з визначення результативних стратегій інвестування на фондовому ринку.

Ключові слова: інвестиційний портфель, прибутковість портфеля, ризик портфеля, кореляційний аналіз, оптимізація портфеля.

Статья посвящена проблеме выбора конкретных финансовых объектов для включения в инвестиционный портфель и определению оптимальных пропорций различных видов инвестиций в рамках всего портфеля с учетом его основных характеристик (степень допустимого риска, размеры ожидаемой прибыли, возможные отклонения от него и пр.). Рассмотрены качественные и количественные аспекты. Приведен пример практической реализации решения

проблемы на реальных данных. Произведен расчет оптимальной структуры портфеля на моделях Г. Марковитца и Д. Тобина и дан сравнительный анализ результатов. На основе анализа сформулированы рекомендации по определению результативных стратегий инвестирования на фондовом рынке.

Ключевые слова: инвестиционный портфель, доходность портфеля, риск портфеля, корреляционный анализ, оптимизация портфеля.

The article is devoted to the problem of choosing specific financial objects for inclusion in the investment portfolio and determining the optimal proportions of various types of investments within the entire portfolio, taking into account its main characteristics (the degree of acceptable risk, the size of the expected profit, possible deviations from it, etc.). Qualitative and quantitative aspects are considered. An example of practical implementation of the solution of the problem with real data is given. The optimal portfolio of the portfolio is calculated on the models of G. Marcovitz and D. Tobin and a comparative analysis of the results is given. Based on the analysis, recommendations are formulated to determine effective investment strategies in the stock market.

Key words: investment portfolio, portfolio return, portfolio risk, correlation analysis, portfolio optimization.

УДК 330.42

Андрієнко В.М.

к.е.н., доцент кафедри економічної кібернетики та інформаційних технологій
Одеський національний політехнічний університет

Постановка проблеми. Інвестиційний портфель являє собою сукупність різних типів цінних паперів (акції, облігації, ф'ючерси тощо). Сенс портфеля – поліпшити умови інвестування, додавши сукупності цінних паперів такі інвестиційні характеристики, які недосяжні з позиції окремо взятого цінного паперу і можливі тільки за їх комбінації [1].

При цьому виникає проблема оцінки показників, які могли б дати повне уявлення про ефективність портфеля.

Показниками, що характеризують портфель цінних паперів, є:

- прибутковість;
- ризик;
- структурний і кількісний склад (типи активів, емітенти, кількість активів і пропорції між ними).

Прибутковість і ризик залежать від структурного і кількісного складу портфеля. У зв'язку з цим виникає завдання оптимізації портфеля цін-

них паперів, тобто формування такого портфеля (за структурою і кількісним складом), який би відповідав вимогам інвестора як за прибутком, так і за ризиком. Одним із дієвих методів оцінки під час складання оптимального інвестиційного портфеля є моделювання. Моделювання дає змогу в короткі терміни отримати необхідні інвестиційні характеристики майбутнього портфеля залежно від кон'юнктури ринку. Однак слід зазначити, що перед моделюванням повинен бути етап підготовки даних, і на цьому етапі можна вплинути на характеристики портфеля, зокрема знизити його ризик. Аналіз емпіричних даних має велике значення у формуванні портфеля. Методика вибору інвестиційних об'єктів повинна враховувати аналіз і моделювання в комплексі. Наявні методики спрямовані, перш за все, на застосування інформаційних технологій під час моделювання [2–6], а аналітичну частину, як правило, не включають або включають тільки окремі питання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

У статті [2] використовується генетичний алгоритм для побудови часток синтетичного портфеля інструментів з оптимальним темпом зростання капіталу за заданого обмеження на коливання портфеля, EVAR і час між ребалансуванням портфеля.

У статтях [3; 4] розглянуто прикладі розрахунку інвестиційного портфеля цінних паперів в Excel відповідно до моделей Марковітца і Тобіна. Тут автор статей розглядає деякі питання попереднього аналізу. Він урахує коефіцієнт кореляції між прибутковістю цінних паперів, а також застосовує принцип диверсифікації, який полягає у розподілі капіталу між цінними паперами компаній різних галузей і видів діяльності.

Автори статті [5] уперше вирішують задачу оптимізації портфеля цінних паперів за моделями Марковітца і Тобіна засобами Python. На порівняльному прикладі з математичним пакетом Mathcad показані переваги бібліотеки `scipy optimize minimize`.

У роботі [6] розглядається схема комплексу програм зі створення оптимального портфеля цінних паперів. Наведено різні методики розрахунку ефективного портфеля, розроблені вітчизняними та зарубіжними вченими в теорії прийняття інвестиційних рішень. Обґрунтовано необхідність процесу диверсифікації портфеля за принципом мінімуму ризику і максимуму прибутковості. Також згадуються питання вибору емітентів і кількісного складу портфеля.

Постановка завдання. Метою цієї публікації є вдосконалення методик оптимізації портфеля цінних паперів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розглянемо комплексну методику аналізу і моделювання щодо вибору оптимальної структури інвестиційного портфеля на реальних даних. Загальну схему оптимальної диверсифікації інвестиційного портфеля на фондовому ринку можна розбити на такі етапи:

1. На ринку вибирається певна кількість емітентів і активів, бажано з різних галузей виробництва.

2. Визначається часовий інтервал і з веб-сайту (наприклад, www.finam.ru) отримують дані за ціною вибраних активів на вибраному інтервалі.

3. Обчислюються відносні прибутковості активів.

4. Обчислюються коефіцієнти кореляції між активами й активів із ринком.

5. Виключаються активи, що мають високу кореляцію з ринком або з іншими активами.

6. За активами, що залишилися, визначаються математичне сподівання прибутковості і стандартне відхилення (волатильність) за весь період.

7. Виключаються активи, котрі мають від'ємну прибутковість і високу волатильність.

8. Обчислюються оптимальні частки активів у портфелі на різних моделях.

9. Обчислюються VaR-оцінки оптимальних портфелів.

10. Результати оптимізаційних моделей і VaR-оцінки порівнюються та вибирається найбільш переважний для інвестора варіант.

Розглянемо приклад оцінки інвестиційних портфелів із використанням Excel.

Сучасна теорія і практика свідчать про те, що оптимальна диверсифікація досягається за кількості в портфелі від 8 до 20 різних видів цінних паперів [7]. Подальше збільшення складу портфеля недоцільно, оскільки воно призводить до значних витрат на диверсифікацію. Витрати з управління надмірно диверсифікованим портфелем не дадуть бажаного результату, тому для аналізу портфеля вибрано акції десяти компаній різних секторів економіки: *Boeing, Adobe, Bank of America, Exxon Mobil, IBM, Walmart, Chevron, Citigroup, McDonalds*. Дані за цінами акцій отримані з офіційного сайту АТ «Інвестиційний холдинг «ФІНАМ» www.finam.ru. Використано щомісячні ціни акцій фондової біржі США NASDAQ на закінчення торгівлі за 2013–2015 рр. Дані цін активів та індексу NASDAQ розташовані в Excel в діапазоні A5:L40 на аркуші П1.

Слід зазначити, що коректність розрахунків досягається тільки за підпорядкування даних нормальному закону розподілу. Для цін активів така вимога, як правило не виконується, але вона виконується для логарифмів прибутковості. Тому для подальших розрахунків перейдемо до логарифмів прибутковості акцій, виражених у процентах, за формулою:

$$R_t = \ln \frac{A_t}{A_{t-1}} * 100, \quad (1)$$

де R_t – прибутковість, A_t, A_{t-1} – відповідно поточне і попереднє значення цін акцій.

Дані прибутковості розташовані в діапазоні A78:L114 на аркуші П1.

Для визначення кореляцій між активами компаній та фондовим ринком скористаємося надбудовою Excel. Для цього зайдимо в «Главное меню» → «Данные» → «Анализ данных» → «Корреляция» (рис. 1). У вікні програми вибираємо вхідний інтервал – діапазон комірок, у яких розташовані значення прибутковості акцій та фондового індексу NASDAQ. У цьому разі це діапазон \$A\$78:\$L\$114 (рис. 1). В опції «Группирование» вибираємо «по столбцам».

Результати розрахунків кореляцій представлені на рис. 3.

На рис. 3 кореляції акцій компаній з індексом NASDAQ знаходяться в останньому рядку матриці. З рисунку видно, що кореляція між акціями слабка, але існує група компаній, акції яких мають високу

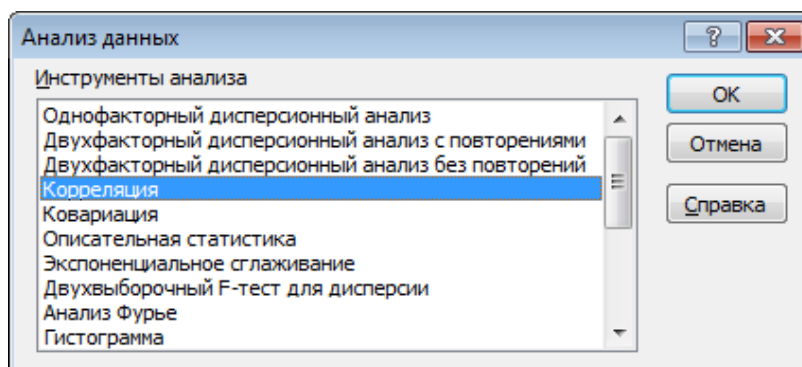


Рис. 1. Вибір програми «Корреляция» в Excel

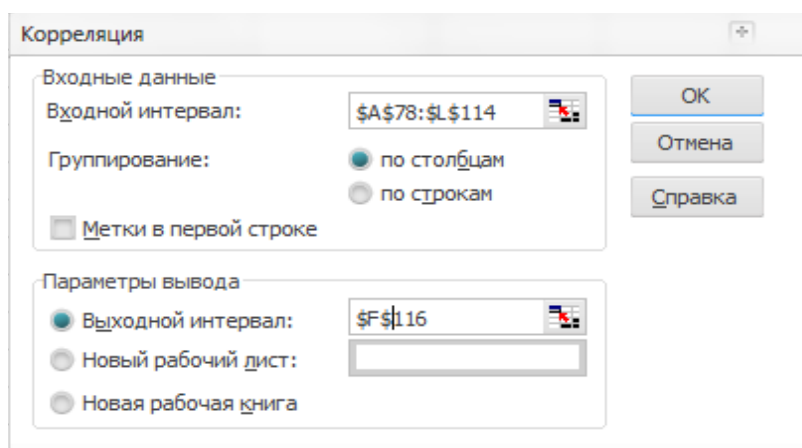


Рис. 2. Діалогове вікно програми «Корреляция»

	I	J	K	L	M	N	O	P	Q	R	S	T
116		Boeing	Adobe	Bank of America	Exxon Mobil	IBM	Walmart	Chevron	Procter&Gamble	Citigroup	McDonalds	Nasdaq
117	Boeing	1										
118	Adobe	0,286	1									
119	Bank of America	0,439	0,212	1								
120	Exxon Mobil	0,597	0,378	0,242	1							
121	IBM	-0,067	0,020	0,163	-0,107	1						
122	Walmart	0,155	0,072	0,205	-0,160	0,154	1					
123	Chevron	0,501	0,165	0,009	0,230	-0,017	0,072	1				
124	Procter&Gamble	0,144	0,201	0,295	0,249	0,232	-0,265	0,070	1			
125	Citigroup	0,282	0,345	0,215	0,153	0,036	0,125	0,205	0,027	1		
126	McDonalds	0,065	0,143	0,246	0,158	0,014	0,067	0,038	0,094	0,061	1	
127	Nasdaq	-0,835	0,207	0,377	0,235	0,159	0,354	-0,011	-0,003	0,887	0,958	1

Рис. 3. Кореляційна матриця прибутковостей

кореляцію з індексом ринку (Citigroup, McDonalds). Активи цих компаній потрібно виключити з розрахунків. Дані, що залишилися, перенесемо на новий аркуш Excel (П2) в комірки B5:Q38 (рис. 4).

Далі визначаємо математичне сподівання m_i і стандартне відхилення σ_i прибутковості з кожної акції, що залишилася. Для цього застосуємо формули Excel. Формули вводимо, відповідно, до табл. 1.

Оскільки акції IBM мають від'ємну прибутковість, не будемо враховувати їх у подальших розрахунках (рис. 4).

Математичні сподівання акцій m_i інтерпретуються як сподівані відносні прибутки вкладення в актив, а стандартне відхилення σ_i – як міри ризику вкладення в актив.

Для цінних паперів компаній, що залишилися, знайдемо оптимальні частки в портфелі. Для цього побудуємо модель Марковітца.

Модель Марковітца дає змогу виконати дві задачі [3; 4; 9]:

- формування інвестиційного портфеля з мінімальним ризиком за заданого рівня його прибутковості;

– формування інвестиційного портфеля з максимальною прибутковістю за заданого рівня його ризику.

Розглянемо спочатку перший варіант моделі. Введемо такі позначення: $m = (m_i)_{i=1,n}$ – вектор-стовпець прибутковостей, $x = (x_i)_{i=1,n}$ – вектор-стовпець часток акцій, $1 = (1)_{i=1,n}$ – одиничний стовпець.

Тоді модель можна записати в матричній формі:

$$\begin{cases} V_{\pi} = x^T V x \rightarrow \min, \\ m^T x = m_{\pi}, \\ 1^T x = 1, \end{cases} \quad (2)$$

де m_{π} – прибутковість портфеля, V_{π} – дисперсія портфеля, $V = \{V_{ij}\}_{i,j=1}^n$ – коваріаційна матриця прибутковостей, ^{T} означає операцію транспонування.

Задача має рішення, якщо коваріаційна матриця V строго додатно означена, тобто $\det V \neq 0$, і існує обернена матриця V^{-1} .

Візьмемо рівень прибутковості портфеля $m_{\pi} \geq 2\%$ та будемо розв'язувати задачу для

невід'ємних часток, тобто $x \geq 0$. Для оцінки рівня ризику всього інвестиційного портфеля V_{π} скористаємося надбудовою «Анализ данных» в Excel. Для цього зайдемо в «Главное меню» → «Данные» → «Анализ данных» → «Ковариация». Подальші дії аналогічні тим, що проводилися під час обчислення кореляцій. Оскільки коваріаційна матриця симетрична, то в результаті будуть отримані тільки елементи матриці, розташовані під головною діагоналлю як у кореляційній матриці (рис. 3). Для подальших розрахунків матрицю слід доповнити. Щоб зберегти дані у відсотках, необхідно кожне число коваріаційної матриці помножити на $100^2 = 10000$ (рис. 5). Матрицю слід розмістити на новому аркуші, наприклад ПЗ.

Розв'язання оптимізаційної задачі проводиться за допомогою надбудови «Поиск решения» на аркуші, де розташована коваріаційна матриця. Спочатку потрібно виконати такі дії:

– діапазону, в якому знаходиться коваріаційна матриця, присвоїти ім'я V ;

	В	С	Д	Е	Ф	Ц	Н	І	Л	К	Л	М	Н	О	Р	Q
1	Аналіз вихідних даних для розрахунку портфелю															
2	Ціни активів								Прибутковості							
3																
4	Procter & Gamble	Adobe	Bank of America	Exxon Mobil	Boeing	Walmart	Chevron	IBM	Procter & Gamble	Adobe	Bank of America	Exxon Mobil	Chevron	Boeing	Walmart	IBM
5	75,15	37,84	11,315	89,86	73,88	65,95	125,68	203,11								
6	76,18	39,3	11,22	89,43	76,31	70,85	147,12	200,84	1%	4%	-1%	0%	16%	4%	1%	-1%
7	77,01	43,51	12,17	90	85,36	74,8	148,80	213,37	1%	10%	8%	1%	1%	11%	5%	6%
8	76,72	45,08	12,28	88,77	91,4	71,71	149,79	202,52	0%	4%	1%	-1%	1%	6%	4%	-5%
9	76,78	42,92	13,58	90,48	99,2	74,83	152,77	208,25	0%	-3%	12%	2%	2%	8%	-4%	3%
10	76,98	43,56	12,85	89,94	102,34	76,46	158,16	190,97	0%	6%	-6%	-1%	3%	3%	0%	-9%
11	80,69	47,29	14,6	93,81	105,13	78,03	166,00	155,13	5%	4%	13%	4%	5%	3%	5%	2%
12	77,86	45,755	14,115	87,04	117,46	72,94	160,42	182,27	-4%	-3%	-3%	-7%	-3%	11%	-7%	-7%
13	75,59	51,96	13,8	86,05	130,6	73,95	161,46	185,29	-3%	13%	-2%	-1%	1%	11%	1%	2%
14	80,78	54,21	13,96	89,68	134,19	76,78	159,99	179,1	7%	4%	1%	4%	-1%	3%	4%	-1%
15	84,15	56,86	15,83	93,44	136,53	81,01	162,29	179,68	4%	5%	13%	4%	1%	2%	5%	0%
16	81,41	59,89	15,37	101,21	125,28	78,69	164,90	187,51	-3%	5%	-2%	8%	2%	-9%	-1%	4%
17	76,6	59,18	16,76	92,11	128,88	74,69	171,61	176,63	-6%	-1%	7%	-9%	4%	3%	-5%	-6%
18	78,66	68,7	16,515	96,31	125,5	76,79	175,88	185,21	3%	15%	-1%	4%	2%	-1%	0%	3%
19	80,61	65,74	17,215	97,68	135,5	76,44	178,91	192,71	2%	-4%	4%	1%	2%	8%	2%	4%
20	82,54	61,71	15,15	102,3	127,07	79,71	155,54	196,46	2%	-6%	-13%	5%	-14%	-6%	4%	2%
21	80,8	64,59	15,13	100,52	120,47	76,77	152,78	184,48	-2%	4%	0%	-2%	-2%	-5%	-4%	-6%
22	78,57	72,39	15,17	100,62	126,76	75,04	150,51	181,24	-3%	11%	2%	0%	-1%	5%	-2%	-2%
23	77,38	89,18	15,255	98,95	127,92	73,61	189,45	151,69	-2%	-4%	-1%	-2%	25%	1%	-2%	6%
24	83,1	71,9	16,08	99,46	134,36	75,58	189,35	192,28	7%	4%	5%	1%	0%	5%	3%	0%
25	83,34	89,2	17,065	94,08	129,95	76,48	181,86	189,87	1%	-4%	6%	-6%	0%	-3%	1%	-1%
26	87,24	73,08	17,14	98,38	145,43	76,24	188,93	164,31	4%	1%	0%	3%	-4%	11%	0%	-14%
27	90,49	73,69	17,25	95,59	150,22	81,56	182,16	162,12	4%	5%	-1%	-1%	4%	3%	16%	-1%
28	91,11	72,7	17,5	92,44	143,27	83,9	182,41	160,44	1%	-1%	5%	-3%	-4%	-5%	-2%	-1%
29	84,34	70,16	15,15	87,25	140,7	84,97	186,73	153,31	-6%	-4%	-17%	-6%	0%	-2%	-1%	-5%
30	55,89	79,12	15,8	88,56	139,64	85,92	155,71	161,98	1%	12%	4%	1%	2%	-1%	-1%	0%
31	82,86	74,64	15,405	85,08	144,18	82,4	191,06	160,75	-4%	-7%	-3%	-4%	4%	4%	-2%	-1%
32	79,49	76,66	15,925	87,38	140,69	78,06	193,01	171,3	-1%	8%	3%	3%	-3%	-10%	-5%	6%
33	78,33	79,15	16,33	85,46	130,57	74,35	196,61	169,93	-1%	4%	4%	-2%	1%	0%	-5%	-1%
34	78,4	81,18	17,065	83,46	148,15	71,02	198,42	163,09	0%	3%	3%	-2%	2%	12%	-5%	-6%
35	76,71	82,81	17,895	79,25	145,64	71,99	198,01	161,95	-2%	1%	5%	-5%	1%	-2%	1%	-1%
36	70,68	78,64	16,123	75,29	144,19	74,73	199,89	147,95	-6%	-4%	-9%	-5%	0%	-1%	4%	-9%
37	71,8	82,245	15,56	74,255	144,25	77,27	199,49	144,92	2%	4%	-5%	-1%	0%	0%	3%	-2%
38	76,4	88,68	16,75	92,84	144,48	78,8	198,35	140,12	6%	8%	8%	22%	0%	0%	2%	-1%
39	Математичне сподівання m_{π}								0,050%	2,581%	1,196%	0,10%	1,39%	2,03%	0,88%	-1,12%
40	Стандартне відхилення σ_{π}								3,83%	5,76%	6,54%	5,56%	5,79%	5,81%	4,20%	4,88%
41																

Рис. 4. Основні характеристики прибутковостей

Таблиця 1

Відповідність комірок і формул Excel

Показники	Комірка	Формула Excel
Математичне сподівання	J39	=CPЗНАЧ(I5:I38) формула копіюються в комірки K39:Q39
Стандартне відхилення	J40	=СТАНДОТКЛОН(I5:I38) формула копіюються в комірки K39:Q39

- задати діапазон комірок середніх значень m_i і присвоїти йому ім'я m ;
- виділити діапазон комірок для значень x_i і присвоїти йому ім'я x ;
- виділити діапазон комірок для одиничного стовпця і присвоїти йому ім'я e ;
- задати комірку для цільової функції, тобто в будь-яку вільну комірку ввести формулу $x^T V x$, що відображає мету завдання – дисперсію портфеля;
- задати обмеження, тобто у вільні комірки ввести формули обмежень моделі: $m^T x$ – прибутковість портфеля, $1^T x$ – сума часток акцій.

Для присвоєння імені треба виконати таке:

1. Виділити діапазон, якому треба присвоїти ім'я.
2. У меню «Вставка» вказати на пункт «Ім'я» і вибрати команду «Присвоїть».
3. Ввести ім'я у діалоговому вікні «Присвоїть ім'я» (рис. 6).
4. Натиснути ОК.

Діапазонам B2:H8, B11:B17, B20:B26 і D11:D17 додано відповідно імена V, m, x і e (рис. 7).

Матричні формули моделі (2) слід реалізувати за допомогою спеціальних функцій Excel МУМНОЖ і ТРАНСП. Їх потрібно вводити як формули масивів, тобто перш ніж набрати формулу, потрібно натиснути кнопку F2 на клавіатурі, а для введення формули натиснути одночасно комбінацію кнопок Ctrl+ Shift+ Inter. Нижче наведено табл. 2 відповідності комірок, матричних формул і Excel-формул.

Вводимо формули в комірки відповідно до табл. 3. Заходимо в «Главное меню» → «Данные» → «Поиск решения» (рис. 7).

У діалоговому вікні «Поиск решения» (рис. 7) вказати адресу цільової комірки, вказати, що комірка повинна прийняти мінімальне значення, і вказати діапазон x змінних комірок.

Далі потрібно натиснути кнопку «Добавить» для введення обмежень і заповнити поля в діало-

	A	B	C	D	E	F	G	H
1		<i>Procter @Gamble</i>	<i>Adobe</i>	<i>Bank of America</i>	<i>Exxon Mobil</i>	<i>Chevron</i>	<i>Boeing</i>	<i>Walmart</i>
2	<i>Procter @Gamble</i>	13,44	5,69	10,02	11,54	-1,31	3,24	7,34
3	<i>Adobe</i>	5,69	30,57	7,25	11,30	0,54	1,98	3,71
4	<i>Bank of America</i>	10,02	7,25	39,50	8,02	5,55	7,06	0,21
5	<i>Exxon Mobil</i>	11,54	11,30	8,02	28,53	-3,23	-4,93	4,97
6	<i>Chevron</i>	-1,31	0,54	5,55	-3,23	30,73	4,83	-0,40
7	<i>Boeing</i>	3,24	1,98	7,06	-4,93	4,83	31,06	1,55
8	<i>Walmart</i>	7,34	3,71	0,21	4,97	-0,40	1,55	16,11

Рис. 5. Коваріаційна матриця



Рис. 6. Діалогове вікно «Присвоение имени»

Таблиця 2

Відповідність комірок, матричних формул і формул Excel

Показник	Комірка	Матрична формула	Формула Excel
Дисперсія портфеля	C28	$x^T V x$	=МУМНОЖ(ТРАНСП(m);x)
Прибутковість портфеля	D30	$m^T x$	=МУМНОЖ(ТРАНСП(x);МУМНОЖ(V;x))
Умова для x	D32	$1^T x = 1$	=МУМНОЖ(ТРАНСП(e);x)

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J
9										
10	Середня прибутковість (вектор m)		Одиничний стовпець (e)							
11	m_1	0,05		1						
12	m_2	2,58		1						
13	m_3	1,20		1						
14	m_4	0,01		1						
15	m_5	1,39		1						
16	m_6	2,03		1						
17	m_7	0,36		1						
18										
19	Частини акцій (вектор x)									
20	x_1	0,00								
21	x_2	0,42								
22	x_3	0,02								
23	x_4	0,00								
24	x_5	0,20								
25	x_6	0,29								
26	x_7	0,07								
27										
28	Дисперсія портфеля V_π		10,981	$\sigma_\pi =$	3,31					
29										
30		Прибутковість портфеля m_π		2,000						
31	Ограничения									
32		Умова для x		1						
33										

Поиск решения

Установить целевую ячейку:

Равной: ☐ максимальному значению ☐ значению:

☒ минимальному значению

Изменяя ячейки:

Ограничения:

Рис. 7. Діалогове вікно «Поиск решения» і результат для задачі мінімізації ризику

Добавление ограничения

Ссылка на ячейку:

Ограничение:

Рис. 8. Діалогове вікно пункту «Добавить»

говому вікні, що з'явилося (рис. 8): прибутковість портфеля – $\$D\$30 \geq 2$, умова для x – сума часток дорівнює одиниці, $\$D\$32 = 1$, невід'ємність значень часток – $x \geq 0$. Натиснути ОК.

Натиснути кнопку «Параметры» і вибрати пункти, як показано на рис. 9. Натиснути ОК, натиснути кнопку «Выполнить».

Процентне співвідношення часток акцій показане на діаграмі (рис. 10). Очікувана прибутковість портфеля дорівнює 2%. Ризик при цьому становить $\sqrt{10,981} = 3,31\%$ й є мінімальним.

Визначимо VaR-оцінку отриманого портфеля [8; 9]. VaR-оцінка – це таке значення v , за якого ймовірність того, що прибутковість портфеля m буде менше v , дорівнює $1-p$ й обчислюється за формулою:

$$VaR_\pi = x_{1-p} \times \sigma_\pi + m_\pi, \quad (3)$$

де x_{1-p} – квантиль функції нормального розподілу з параметрами (0,1).

Квантиль можна знайти за функцією Excel НОРМОБР (вероятность; среднее значение; стандартное отклонение). У цьому разі для

довірчої ймовірності $p=0,95\%$ функція буде такою: НОРМОБР(5%; 0;1). Вводимо формулу в будь-яку комірку й отримуємо $x_{1-p} = -1,645$, тоді, згідно з (3), VaR-оцінка портфеля дорівнює:

$$VaR_\pi = -1,645 \times 3,31 + 2 = -3,45\%. \quad (4)$$

Таким чином, з ймовірністю 95% прибутковість портфеля буде не менше ніж -3,45%, тобто існує ймовірність збиткової ситуації.

Обчислимо зараз задачу на максимізацію прибутку. Для даної задачі необхідно визначити рівень допустимого ризику портфеля. Візьмемо його $\leq 3\%$. Обчислення проводяться аналогічно попередній задачі. На рис. 11 показано діалогове вікно «Поиск решения» і результат обчислення.

Процентне співвідношення часток акцій показане на діаграмі (рис. 12). Максимальна прибутковість портфеля дорівнює 1,8%. Ризик при цьому становить 3%, $VaR = -4,3\%$.

Тепер розглянемо реалізацію моделі Д. Тобіна. Портфель Д. Тобіна будується аналогічно моделі Г. Марковіца, але має дві головні відмінності:

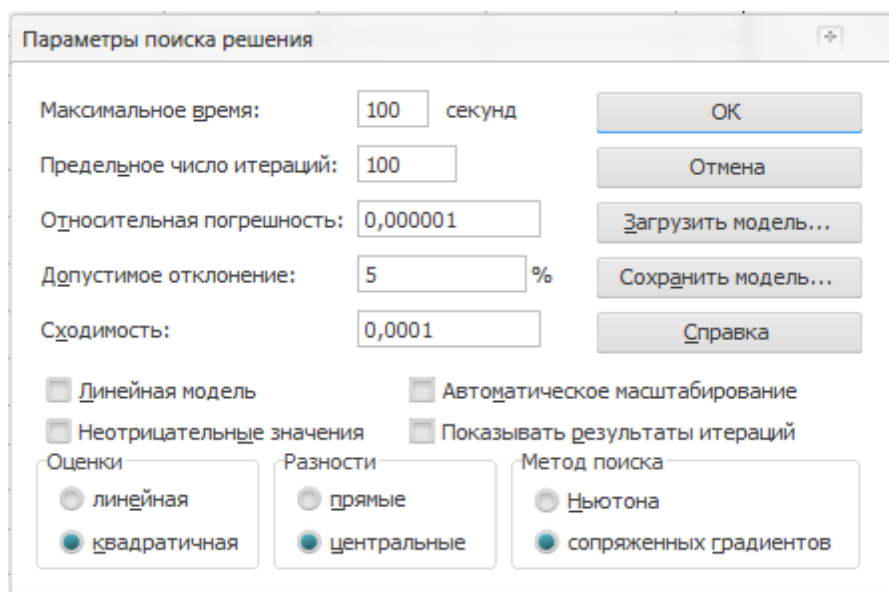


Рис. 9. Вікно параметрів програми «Поиск решения»

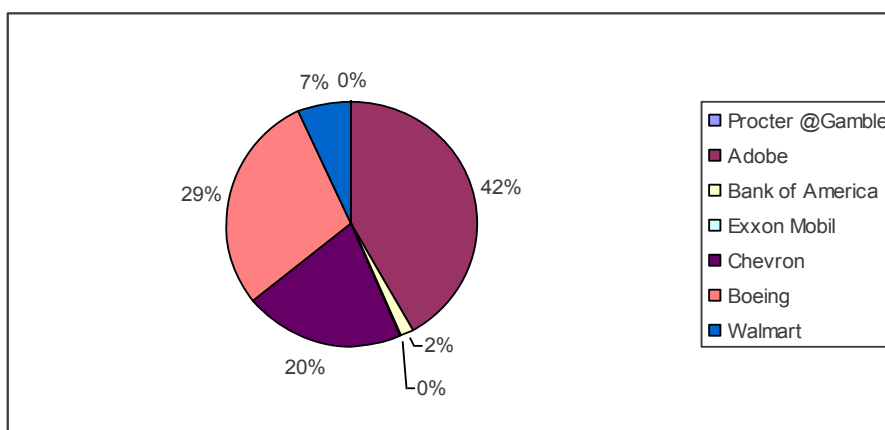


Рис. 10. Розподіл часток акцій для портфеля з мінімальним ризиком

– в інвестиційний портфель включаються безризикові активи, прибутковість яких не залежить від ринкових ризиків. До безризикових активів відносять державні цінні папери (ГКО, ОФЗ) із максимальним рівнем надійності;

– у моделі припускається не тільки купівля цінних паперів у портфелі, а й їх продаж.

Як і в задачі Марковитца, під час складання портфеля інвестор вирішує два завдання: мінімізація ризику портфеля за заданого рівня прибутковості і максимізація прибутковості (ефективності) портфеля за заданого рівня ризику. Візьмемо акції тих же компаній, що й під час розрахунку задачі Марковитца, але додамо безризиковий актив – короткострокові державні облігації США (2 yeartreasury) з прибутковістю 1,85%.

Розрахуємо дві моделі Тобіна за тих же вихідних даних, що й для моделі Марковитца. Результати обчислень зведено в табл. 3. Всі дані в таблиці наведено в процентах.

Як видно з таблиці, кращі параметри портфеля пропонує результат моделі Тобіна. Це досягається за рахунок інвестицій у безризикові короткострокові державні облігації. Але портфель у моделі Тобіна менше диверсифікований, ніж у моделі Марковитца.

На підставі отриманих даних інвестор вибирає варіант інвестиційної стратегії залежно від його схильності до ризику.

Висновки з проведеного дослідження. Наведені приклади підтверджують, що вибір емітентів і аналіз емпіричних даних є важливим етапом під час диверсифікації портфеля цінних паперів. Окрім того, приклади показали, що на практиці складно зробити однозначний вибір. Так, акції двох компаній *Procter&Gamble* і *Exxon Mobil* не увійшли в жоден портфель. Але на етапі аналізу вони не були виключені. Причиною цього є те, що в класичних моделях прибутковість цінних паперів, яка сподівається, приймається рівною середній прибутковості за даними минулих періодів. Тому в методику потрібно додати

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J
9										
10	Середня прибутковість (вектор m)			Одноричний стовпець (e)						
11	m_1	0,05		1						
12	m_2	2,58		1						
13	m_3	1,20		1						
14	m_4	0,01		1						
15	m_5	1,39		1						
16	m_6	2,03		1						
17	m_7	0,36		1						
18										
19	Частки акцій (вектор x)									
20	x_1	0,00								
21	x_2	0,33								
22	x_3	0,05								
23	x_4	0,00								
24	x_5	0,20								
25	x_6	0,25								
26	x_7	0,17								
27										
28	Дисперсія портфелю V_p		9,000	$\sigma_p =$	3,00					
29										
30	Прибутковість портфелю m_p			1,759						
31	Ограничения									
32	Умова для x			1						
33										

Поиск решения

Установить целевую ячейку:

Равной: ☒ максимальному значению ☐ значению

☐ минимальному значению

Изменить диапазон:

Ограничения:

Добавить Изменить Удалить

Выполнить Закрыть Параметры Восстановить Справка

Рис. 11. Діалогове вікно «Поиск решения» для задачі максимізації прибутковості

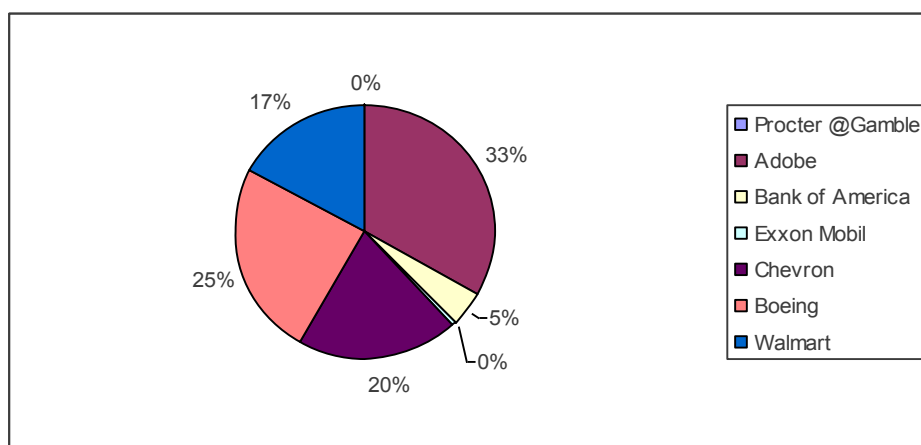


Рис. 12. Розподіл часток акцій для портфеля з максимальною прибутковістю

Таблиця 3

Порівняння результатів задач Г. Марковітца і Д. Тобіна

	Модель Марковітца		Модель Тобіна	
	Мінімізація ризику	Максимізація прибутковості	Мінімізація ризику	Максимізація прибутковості
Розподіл часток				
Procter & Gamble	0	0	0	0
Adobe	42	33	19	62
Bank of America	2	5	0	0
Exxon Mobil	0	0	0	0
Walmart	20	20	0	0
Shevron	29	25	0	0
Boieng	7	17	0	10
2year	-	-	81	28
Прибутковість	2	1,76	2	2,41
Ризик	3,31	3	1,06	3
VaR	-3,4	-4,3	0,3	-0,25

ще один пункт – *прогнозування прибутковості* й обчислювання проводити з урахуванням прогнозу. Але це окрема складна проблема, яка потребує вирішення багатьох питань: вибір методу прогнозування, точність і надійність прогнозу тощо.

У задачах, пов'язаних із моделюванням реальності, остаточної й однозначної відповіді взагалі не існує, проте існує лише множина більш-менш удалих підходів до знаходження наближених розв'язків. Це зумовлено невизначеністю, в якій знаходяться процеси на фондовому ринку. Тому дослідження продовжуються, вони спрямовані на пошук методів оцінки ризику, методів прогнозування прибутковості, багатокритеріальної диверсифікації та ін. На підставі розглянутих класичних підходів будуються нові, складні й більш точні, проте й більш трудомісткі методи.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Боди З., Кейн А., Маркус А. Принципы инвестиций; 4-е изд. М.: Вильямс, 2002. 984 с.
2. Яновский А.П., Кульнева О.С. Методы расчета оптимальных портфелей с глобальным и локальным ограничением на величину риска на основе генетических алгоритмов. Финансы и кредит. 2011. № 18 (450). С. 17–23. URL: <https://cyberleninka.ru/article/v/metod-rascheta-optimalnyh-portfeley-s-globalnym-i-lokalnym-ogranicheniyami-na-velichinu-riska-na-osnove-geneticheskikh-algoritmov>.
3. Жданов И.Ю. Инвестиционный портфель ДЖ. Тобина. Принципы построения. URL: <http://finzz.ru/investicionnyj-portfel-cennyx-bumag-portfel-tobina-v-excel.html>.
4. Жданов И.Ю. Формирование инвестиционного портфеля Марковитца в Excel. URL: <http://finzz.ru/formirovanie-investicionnogo-portfelya-markovica-v-excel.html>.
5. Тараненко Ю. Оптимизация портфеля ценных бумаг средствами Python. URL: <https://habr.com/post/341992/>.
6. Апрыткина А.М., Кузнецов А.Ф. Расчет оптимального портфеля ценных бумаг. Ogarev-online. 2013. № 2. URL: <http://journal.mrsu.ru/arts/raschet-optimalnogo-portfelya-cennykh-bumag>.
7. Мищенко А.В., Попов А.А. Некоторые подходы к оптимизации инвестиционного портфеля. Менеджмент в России и за рубежом. 2002. № 2. URL: <http://www.mevriz.ru/articles/2002/2/>.
8. Жданов И.Ю. Оценка эффективности инвестиций, инвестиционного портфеля, акций на примере в Excel. URL: <http://finzz.ru/ocenka-effektivnosti-investicij-analiz-akcij-investicionnogo-portfelya-na-primere-v-excel.html>.
9. Андрієнко В.А., Андрієнко В.М. Аналіз фондових ринків. Одеса: Астропринт, 2011. 292 с.

REFERENCES:

1. Bodi Z., Keyn A., Markus A. (2002) Printsipy investitsiy [Principles of investment]. Moscow: – Izdatel'skiy dom "Vil'yams" (in Russian).
2. Yanovskiy A.P., Kul'neva O.S. (2011) Metody rascheta optimal'nykh portfeley s global'nym i lokal'nym ogranicheniem na velichinu riska na osnove geneticheskikh algoritmov [Methods for calculating optimal portfolios with global and local constraints on the magnitude of risk based on genetic algorithms]. Finansy i kredit, № 18 (450), pp. 17-23.
3. Zhdanov I.Yu. (2017) Investitsionnyy portfel' D. Tobina. Printsipy postroeniya. [Investment portfolio of D. Tobin. Principles of construction]. Finansovo-investitsionnyy blog Zhdanova Vasiliya i Zhdanova Ivana [Financial and investment blog Zhdanov Vasily and Zhdanov Ivan]. Available at: <http://finzz.ru/investicionnyj-portfel-cennyx-bumag-portfel-tobina-v-excel.html>. (accessed 17 August 2018).
4. Zhdanov I.Yu. (2017) Formirovanie investitsionnogo portfelya Markovitsa v Excel [Formation of the Markovitz investment portfolio in Excel]. Finansovo-investitsionnyy blog Zhdanova Vasiliya i Zhdanova Ivana [Financial and investment blog Zhdanov Vasily and Zhdanov Ivan]. Available at: <http://finzz.ru/formirovanie-investicionnogo-portfelya-markovica-v-excel.html> (accessed 17 August 2018).
5. Taranenko Yu. Optimizatsiya portfelya tsennykh bumag sredstvami Python [Optimization of the securities portfolio by means of Python]. Available at: <http://habr.com/post/341992/> (accessed 17 August 2018).
6. Apryatkina A. M., Kuznetsov A. F. (2013) Raschet optimal'nogo portfelya tsennykh bumag [Calculation of the optimal securities portfolio]. Ogarev-online [Ogarev-online] (electronic journal), № 2. Available at: <http://journal.mrsu.ru/arts/raschet-optimalnogo-portfelya-cennykh-bumag.pdf> (accessed 17 August 2018).
7. Mishchenko A.V., Popov A.A. (2002) Nekotorye podkhody k optimizatsii investitsionnogo portfelya [Some approaches to optimizing the investment portfolio] Menedzhment v Rossii i za rubezhom [Management in Russia and abroad] (electronic journal), № 2. Available at: <http://www.mevriz.ru/articles> (accessed 17 August 2018).
8. Zhdanov I.Yu. (2017) Otsenka effektivnosti investitsiy, investitsionnogo portfelya, aktsiy na primere v Excel [Evaluation of the effectiveness of investment, investment portfolio, shares for example in Excel]. Finansovo-investitsionnyy blog Zhdanova Vasiliya i Zhdanova Ivana [Financial and investment blog Zhdanov Vasily and Zhdanov Ivan]. Available at: <http://finzz.ru/ocenka-effektivnosti-investicij-analiz-akcij-investicionnogo-portfelya-na-primere-v-excel.html> (accessed 17 August 2018).
9. Andriienko V.A., Andriienko V.M. (2011) Analiz fondovykh rynkov [Stock Market Analysis]. Odesa: "Astroprynt" (in Ukrainian).

METHODS OF CHOOSING THE OPTIMAL STRUCTURE OF THE INVESTMENT PORTFOLIO

The article is devoted to the problem of choosing specific financial objects for inclusion in the investment portfolio and determining the optimal proportions of various types of investments within the entire portfolio, taking into account its main characteristics (the degree of acceptable risk, the size of the expected profit, possible deviations from it, etc.). Qualitative and quantitative aspects are considered. An example of practical implementation of the solution of the problem with real data is given. The optimal structure of the portfolio is calculated on the models of G. Markovitz and D. Tobin and a comparative analysis of the results is given. Based on the analysis, recommendations are formulated to determine effective investment strategies in the stock market.

Examining examples have shown that the best portfolio options offer the result of the Tobin model. This is achieved through investments in risk-free short-term government bonds. But the portfolio in the Tobin model is less diversified than in the Markovitz model.

Also, the above examples confirm that the choice of issuers and the analysis of empirical data is an important step in diversifying the portfolio of securities. In addition, examples have shown that it is difficult to make a clear choice in practice. Thus, the shares of two companies Procter & Gamble and Exxon Mobil did not fit into one portfolio. But at the stage of analysis, they were not excluded. The fact is that in classical models, the expected return on securities is assumed to be equal to the average return on the basis of past periods. Therefore, in the methodology, one needs to include one more point – profitability forecasting. Calculate based on the prediction. But this is a particular complex problem that requires solving many issues: the choice of the forecast method, the accuracy and reliability of the forecast, etc.

In tasks related to the simulation of the reality of a final and unambiguous answer does not exist at all, and there is only a set of more or less successful approaches to finding approximate solutions. This is due to the uncertainty, in which the stock market processes are. Therefore, the research continues, they are aimed at finding methods for risk assessment, methods for forecasting profitability, multi-criteria diversification, and others. Based on the classical approaches considered, new, complex, and more accurate but more labour-consuming methods are being built.

ПОКВАРТАЛЬНЕ ОЦІНЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ Й ЦІЛЬОВОЇ СТРУКТУРИ ЕКСПОРТУ ОДЕШЧИНИ У 2017–2018 РР.

QUARTERLY ESTIMATION OF ECONOMIC EFFICIENCY AND TARGET EXPORT STRUCTURE FOR ODESHCHYNA IN 2017–2018

УДК 519.8

Горбачук В.М.

д.ф.-м.н., с.н.с.,

старший науковий співробітник відділу
математичних методів дослідження
операцій

Інститут кібернетики імені В.М. Глушкова
Національної академії наук України

Дунаєвський М.С.

магістр, аспірант

Інститут кібернетики імені В.М. Глушкова
Національної академії наук України

Сулейманов С.-Б.

магістр, аспірант

Інститут кібернетики імені В.М. Глушкова
Національної академії наук України

На даних 2017–2018 рр. визначено два клас-
тери – виробничі лідери Одещини. Клас-
тери охоплюють менше половини районів
області. Райони-лідери не потребують
генерації первинних даних. Після генерації
обчислювальних даних знайдено оцінки пара-
метрів функцій Кобба-Дугласа. Досяжний
експорт області на 72% перевищує спосте-
режуваний.

Ключові слова: поквартальне оцінювання,
економічна ефективність, райони Одещини,
цільова структура експорту, великі дані.

На данных 2017–2018 гг. определены два
кластера – производственные лидеры
Одессчины. Кластеры охватывают меньше
половины районов области. Районы-лидеры
не требуют генерации первичных данных.
После генерации вычислительных данных

найденны оценки параметров функций Кобба-
Дугласа. Достижимый экспорт области на
72% превышает наблюдаемый.

Ключевые слова: поквартальное оцени-
вание, экономическая эффективность,
районы Одессчины, целевая структура экс-
порта, большие данные.

The two clusters – production leaders of Odesch-
chyna are determined on the 2017–2018 data. The
clusters cover less than a half of regional districts.
The districts-leaders do not need raw data genera-
tion. The estimates of parameters for Cobb–Dou-
glas production functions are found upon compu-
tational data generation. The attainable export of
region exceeds the observed one by 72%.

Key words: quarterly estimation, economic effi-
ciency, Odeschchyna districts, target export struc-
ture, big data.

Постановка проблеми. Стійке економічне зростання України є актуальною, соціально та економічно значимою метою, що вимагає міждисциплінарних зусиль, насамперед, засобами інформаційної ери.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Перевага запропонованої розробки [1; 2] перед іншими полягає у динамічній високотехнологічній обробці великих обсягів нових оперативних даних, які систематично надходять із надійних джерел, та у відсутності обмежень, потрібних для застосування параметричних методів оцінювання. Подібна технологія обробки великих даних (big data) може застосовуватися до інших масивів відкритих даних.

За допомогою технології [1; 2] можна оцінювати шляхи економічного зростання.

Постановка завдання. Завданням статті є оцінювання сумарного економічного зростання районів Одеської області.

Виклад основного матеріалу дослідження. Одеська область була створена 9 лютого 1932 р. У 1954 р. до її складу увійшла колишня Ізмаїльська область, утворена 7 серпня 1940 р. як Аккерманська область. На 2018 р. Одещина складається з 26 районів і дев'яти міст обласного значення, для яких наявні статистичні спостереження [3–7]. Одещина має територію 33 314 км², посідаючи за цим показником перше місце серед 27 регіонів України і випереджаючи такі європейські держави, як Бельгія (30 510 км²), Албанія (28 748 км²), Північна Македонія (25 713 км²), Словенія (20 273 км²), Чорногорія (13 812 км²), Кіпр (9 251 км²), Люксембург (2 586 км²), Мальта (316 км²). Одещина має наявне населення 2 382 тис. осіб (табл. 3), посідаючи за цим показником шосте місце серед регіонів Укра-

їни і випереджаючи такі європейські держави, як Північна Македонія (2 071 тис. осіб), Словенія (2 065 тис.), Латвія (1 953 тис.), Естонія (1 315 тис.), Кіпр (876 тис.), Чорногорія (620 тис.), Люксембург (602 тис.), Мальта (425 тис.), Ісландія (331 тис.). Кожна згадана держава є членом Організації північноатлантичного договору (North Atlantic Treaty Organization, NATO; НАТО) і має значний експорт у 2017 р.: Бельгія – 309,1 млрд. дол., Словенія – 30,2 млрд. дол., Люксембург – 18,4 млрд. дол., Естонія – 14,0 млрд. дол., Латвія – 12,3 млрд. дол., Ісландія – 4,6 млрд. дол., Північна Македонія (отримала запрошення до НАТО у 2008 р., але член НАТО Греція застосовує своє право вето) – 4,3 млрд. дол., Кіпр – 2,9 млрд. дол., Мальта – 2,6 млрд. дол., Албанія – 1,0 млрд. дол., Чорногорія – 0,4 млрд. дол. При цьому експорт Одещини за кордони України у 2017 р. становив 1,8 млрд. дол. (табл. 7.1).

Для зростання експорту і виробництва Одещини потрібно планомірно збільшувати обсяги виробничих чинників – праці й капіталу. За рік від першого кварталу 2017 р. (2017:I) до 2018:I заробітна плата зросла у Ширяївському районі на 45%, але у Подільському районі спала на 8% (табл. 1). Поквартальні значення капітальних інвестицій у районах теж виявляли істотні коливання (табл. 2). За загальною фінансово-економічною теорією, вищі мінливості й ризики супроводжуються вищими віддачами [8]. Про це зазначав видатний британський профспілковий діяч Томас Даннінг (1799–1873): «Капітал уникає розголосу і чвари, вирізняючись похливаючою натурою; це правда, але не вся правда. Капітал цурається неприбутковості чи дуже малої прибутковості, як Природа не терпить порожнечі (за Аристотелем (384–322 до н. е.).

**Середньомісячна нарахована заробітна плата (wage) W_t (грн.) штатних працівників
й обсяг праці (labor) $L_t = 3W_t$ (грн.) у кварталі t [3–7]**

	Середньомісячна зарплата W_t					Обсяг праці L_t				
Район/Період	2017:I	2017:II	2017:III	2017:IV	2018:I	2017:I	2017:II	2017:III	2017:IV	2018:I
м.Одеса	6036	6659	6802	7536	7424	18108	19977	20406	22608	22272
м.Балта	4505	5144	5222	5798	5262	13515	15432	15666	17394	15786
м.Б.-Дністровський	4607	5137	5597	6231	5662	13821	15411	16791	18693	16986
м.Біляївка	4925	5333	5215	5776	5895	14775	15999	15645	17328	17685
м.Ізмаїл	5068	6211	6251	6469	6630	15204	18633	18753	19407	19890
м.Чорноморськ	7886	8335	8795	8890	9547	23658	25005	26385	26670	28641
м.Подільськ	5419	6246	6879	7210	7048	16257	18738	20637	21630	21144
м.Теплодар	4167	5508	4515	5359	5207	12501	16524	13545	16077	15621
м.Южне	10991	12250	10777	11512	14189	32973	36750	32331	34536	42567
Ананьївський	4557	4938	4892	5976	5356	13671	14814	14676	17928	16068
Арцизький	3984	4539	4794	5142	4967	11952	13617	14382	15426	14901
Балтський	4558	5592	6603	5972	5128	13674	16776	19809	17916	15384
Б.-Дністровський	4833	5791	5625	5925	5992	14499	17373	16875	17775	17976
Біляївський	7383	7115	7418	8486	6955	22149	21345	22254	25458	20865
Березівський	3851	4610	4014	4740	4931	11553	13830	12042	14220	14793
Болградський	4025	4418	4301	5173	5033	12075	13254	12903	15519	15099
Великомихайлівський	4532	5121	5270	6034	5727	13596	15363	15810	18102	17181
Іванівський	4281	5150	4620	4921	5556	12843	15450	13860	14763	16668
Ізмаїльський	4075	4459	4702	5008	4959	12225	13377	14106	15024	14877
Кілійський	4006	4512	4777	5061	4824	12018	13536	14331	15183	14472
Кодимський	3927	4608	4546	5307	4863	11781	13824	13638	15921	14589
Лиманський	6980	7488	7837	9318	8601	20940	22464	23511	27954	25803
Подільський	4078	4457	4640	4588	3711	12234	13371	13920	13764	11133
Окнянський	4053	4637	4319	4570	4797	12159	13911	12957	13710	14391
Любашівський	4018	4419	4057	4772	5137	12054	13257	12171	14316	15411
Миколаївський	4450	4786	4913	5836	5345	13350	14358	14739	17508	16035
Овідіопольський	5089	5853	6160	7366	6487	15267	17559	18480	22098	19461
Роздільнянський	5477	6355	6389	6441	6996	16431	19065	19167	19323	20988
Ренійський	4300	4680	4687	5255	5359	12900	14040	14061	15765	16077
Савранський	4352	4964	5196	5438	5287	13056	14892	15588	16314	15861
Саратський	4585	5145	5481	6577	6007	13755	15435	16443	19731	18021
Тарутинський	4209	5145	5062	5620	5039	12627	15435	15186	16860	15117
Татарбунарський	4196	4475	4419	5101	5178	12588	13425	13257	15303	15534
Захарівський	4244	4928	4610	5435	4976	12732	14784	13830	16305	14928
Ширяївський	3705	4404	5323	4968	5375	11115	13212	15969	14904	16125

За адекватного прибутку капітал дуже сміливий. Гарантування 10 відсотків забезпечуватиме присутність капіталу скрізь; 20 відсотків надаватиме йому жвавість; 50 відсотків виявлятиме його позитивну зухвалість; за 100 відсотків капітал готовий зневажати всі людські закони; за 300 відсотків немає ні злочину, який би капітал не замишляв, ні ризику, на який би капітал не пішов, незважаючи на примарність шансів його власника. Якщо розголос і чвара приносять прибуток, то капітал

заохочуватиме й те й інше. Контрабанда й торгівля розлого доводять все вищенаведене» [9]. На ці тези посилався відомий німецький економіст Карл Маркс (1818–1883).

За фактичної відсутності саморегуляції обсягів виробничих чинників через сучасні фінансові ринки та інструменти виникають питання обґрунтованості змін таких чинників. Для відповіді на ці питання треба враховувати виробництво сфери послуг (табл. 3) і промисловості (табл. 4).

Таблиця 2

Освоєно (використано) капітальних інвестицій $C_u = \sum_{t=I}^u C_t$ (тис. грн.) за період 2017_ u перших $u = I, II, III, IV$ кварталів року [3–7] й обсяг C_t (тис. грн.) капітальних (capital) інвестицій за квартал t

	Освоєно інвестицій C_u за період				Капітальні інвестиції C_t			
Район/Період	2017:I	2017_II	2017_III	2017_IV	2018:I	2017:II	2017:III	2017:IV
м.Одеса	1546340	3953520	7115785	11597280	1395733	2407180	3162265	4481495
м.Балта	3741	12614	19624	41713	1304	8873	7010	22089
м.Б.-Дністровський	20408	52833	95946	147612	31113	32425	43113	51666
м.Біляївка	7683	21744	40993	90366	3459	14061	19249	49373
м.Ізмаїл	19242	60171	176482	278076	58597	40929	116311	101594
м.Чорноморськ	111623	251047	395160	891845	168187	139424	144113	496685
м.Подільськ	423	19524	24258	39078	5062	19101	4734	14820
м.Теплодар	121	573	1236	2068	554	452	663	832
м.Южне	27080	65349	194344	423654	83993	38269	128995	229310
Ананьївський	19423	32874	45557	76547	4322	13451	12683	30990
Арцизький	9159	50229	168583	281256	33186	41070	118354	112673
Балтський	23479	65379	111058	165131	14684	41900	45679	54073
Б.-Дністровський	48377	56168	179140	322348	49049	7791	122972	143208
Біляївський	81350	159161	382059	523507	73375	77811	222898	141448
Березівський	15538	84652	174820	251793	42259	69114	90168	76973
Болградський	35605	65907	111665	154597	42754	30302	45758	42932
Великомихайлівський	26763	70230	137729	201780	20790	43467	67499	64051
Іванівський	33767	49532	110704	166084	13864	15765	61172	55380
Ізмаїльський	24374	45721	68268	131084	8054	21347	22547	62816
Кілійський	15941	28149	52593	222472	27675	12208	24444	169879
Кодимський	6084	16188	39173	63911	12852	10104	22985	24738
Лиманський	391664	718827	1185350	1770658	759815	327163	466523	585308
Подільський	38283	79847	111363	178061	14487	41564	31516	66698
Окнянський	14611	31776	58131	85375	8502	17165	26355	27244
Любашівський	7255	13798	44187	74805	12634	6543	30389	30618
Миколаївський	11313	16827	24795	32934	2445	5514	7968	8139
Овідіопольський	91335	289787	513842	795098	84213	198452	224055	281256
Роздільнянський	41311	56657	76978	126304	8999	15346	20321	49326
Ренійський	10727	25400	49694	83333	7141	14673	24294	33639
Савранський	14176	29887	40687	55759	11633	15711	10800	15072
Саратський	18329	75764	162405	213233	27228	57435	86641	50828
Тарутинський	15145	30501	80532	128646	22633	15356	50031	48114
Татарбунарський	20263	66954	133417	180419	30223	46691	66463	47002
Захарівський	5815	12844	17397	37084	3088	7029	4553	19687
Ширяївський	42008	78713	140865	188810	11729	36705	62152	47945
Два райони					5533			
Одещина					3095636			

У табл. 2 обчислено капітальні інвестиції s_t двох районів (Миколаївського і Захарівського) для $t = 2018:I$ виходячи з даних решти районів і агрегованих даних Одещини; курсивом виділено квартальні оцінки $C_t = \frac{s_t N_t}{n_t}$, де n_t – наявне населення цих двох районів.

У табл. 3 обчислено і курсивом виділено усереднені квартальні оцінки S_t спостережуваних даних для Окнянського району за $t = 2017:III$, 2018:I, Миколаївського району – за $t = 2017:I$, 2017:II, Ширяївського району – за $t = 2017:IV$. Після цього у табл. 3 обчислено послуги s_t кількох районів (Балтського і Подільського) виходячи з даних

Чисельність N_t (осіб) наявного населення на кінець кварталу t й обсяг S_t (тис. грн.) реалізованих нефінансових послуг (services) у кварталі t [3–7]

	Наявне населення N_t					Обсяг S_t послуг				
Район/Період	2017:I	2017:II	2017:III	2017:IV	2018:I	2017:I	2017:II	2017:III	2017:IV	2018:I
м.Одеса	1011050	1010535	1010347	1011494	1010502	8412180	8182183	9021537	9279606	9750549
м.Балта	32171	32143	32153	32091	32006	1917	2585	2762	3330	2599
м.Б.-Дністровський	56800	56597	56446	56241	56094	79681	116976	198041	96697	109538
м.Біляївка	13792	13915	13988	13961	14014	82546	68796	59168	73599	238710
м.Ізмаїл	71471	71259	71153	71594	72043	358046	506706	528379	499637	453690
м.Чорноморськ	72489	72440	72442	72338	72207	1681723	1709277	1700093	2053951	1771218
м.Подільськ	40519	40704	40819	40710	40668	255235	226294	266309	266501	297249
м.Теплодар	10225	10202	10199	10234	10226	3176	3985	4834	5678	6478
м.Южне	32222	32306	32397	32369	32414	888439	1004381	787511	879093	865406
Ананьївський	26529	26478	26452	26305	26185	8895	11509	4437	7627	8695
Арцизький	44977	44885	44835	44826	44720	25990	17052	49167	29747	28122
Балтський	8688	8633	8620	8565	8493	1258	723	2174	2651	1341
Б.-Дністровський	60352	60308	60268	60254	60213	28737	14829	20809	24868	22898
Біляївський	80263	80132	80270	80863	81273	104742	103739	119571	158313	77526
Березівський	33628	33546	33493	33403	33282	2805	2393	3943	4192	3056
Болградський	68384	68231	68131	67976	67780	5219	5763	5322	4535	5528
Великомихайлівський	30764	30738	30707	30632	30591	1803	3941	4656	4659	2966
Іванівський	26409	26369	26353	26278	26218	2594	3423	4058	6257	4149
Ізмаїльський	51372	51309	51267	51325	51161	3468	3951	4137	4981	5593
Кілійський	51786	51705	51670	51541	51411	12801	13607	20533	17570	9314
Кодимський	28996	28905	28840	28909	28987	661	673	846	920	843
Лиманський	71017	70868	70785	70801	71141	1837037	1684884	1527710	1740372	1751662
Подільський	26463	26340	26253	26185	26000	3830	2207	6622	8104	4104
Окнянський	20037	20009	20030	19969	19952	279	303	281	262	281
Любашівський	30305	30240	30156	30048	29971	7027	5683	10955	10089	8655
Миколаївський	15893	15861	15858	15897	15871	1298	1298	1307	1648	941
Овідіопольський	81967	82490	83019	83411	84083	337630	301456	330665	364235	375091
Роздільнянський	58056	57971	57921	57894	57891	36667	44069	49632	54623	49851
Ренійський	37080	36983	36974	36903	36838	36461	39392	52218	69075	66034
Савранський	18842	18821	18789	18694	18622	702	902	1166	1228	1107
Саратський	44897	44848	44815	44808	44781	9563	9050	18793	16244	7708
Тарутинський	41192	41159	41194	40976	40909	62210	57164	43835	75118	83815
Татарбунарський	38821	38812	38858	38685	38618	2208	3467	7567	4753	3139
Захарівський	20050	20061	20119	20082	20051	741	494	581	611	621
Ширяївський	26896	26840	26799	26813	26755	1562	2084	1603	1625	1251
Кілька районів	35151	34973	34873	34750	34493	5088	2931	8796	10755	5445
Ряд районів	245356	244963	244834	244462	243758					
Одещина						14299129	14155237	14861224	15772396	16019727

реши районів і агрегованих даних Одещини; курсивом виділено квартальні оцінки $S_t = \frac{s_t N_t}{n_t}$, де n_t – наявне населення цих кількох районів. У табл. 4 обчислено і курсивом виділено усереднені квартальні оцінки I_t спостережуваних даних для Березівського, Кодимського, Окнянського,

Любашівського, Савранського районів. Для Балтського, Великомихайлівського, Іванівського, Ізмаїльського, Подільського, Миколаївського, Татарбунарського, Захарівського, Ширяївського районів дані I_t не оприлюднювалися з метою забезпечення виконання вимог Закону України «Про державну статистику» щодо конфіденційності статистичної

Таблиця 4

Обсяг $I_u = \sum_{t=1}^u I_t$ (тис. грн.) реалізованої промислової продукції (товарів, послуг)
без ПДВ та акцизу за період 2017_у перших $u = I, II, III, IV$ кварталів року [3–7]
й обсяг I_t (тис. грн.) реалізованої промислової продукції за квартал t

	Обсяг I_u промислової продукції				Обсяг I_t промислової продукції			
Район/Період	2017:I	2017_II	2017_III	2017_IV	2018:I	2017:II	2017:III	2017:IV
м.Одеса	6682472	12141568	18319792	25862560	7042643	5459095	6178225	7542768
м.Балта	7566	13914	22855	32424	13805	6348	8941	9569
м.Б.-Дністровський	234273	475943	710832	1014257	266968	241670	234889	303425
м.Біляївка	4133	11553	21370	31790	5301	7420	9817	10420
м.Ізмаїл	122604	252360	362059	485786	176264	129757	109698	123727
м.Чорноморськ	588114	1001652	1458019	2216940	653927	413538	456367	758920
м.Подільськ	42816	63889	80768	109491	58332	21074	16879	28723
м.Теплодар	15151	22090	30158	45382	21935	6939	8068	15224
м.Южне	3275942	6612990	8863809	12327929	3261929	3337048	2250819	3464120
Ананьївський	1429	2744	4025	5935	1544	1315	1281	1910
Арцизький	152691	409540	646811	815661	110596	256849	237271	168850
Балтський	1876	3624	4825	8908	1131	1748	1201	4082
Б.-Дністровський	353947	789631	1248357	1758932	434239	435684	458726	510575
Біляївський	289217	577587	1013960	1771482	345686	288370	436373	757523
Березівський	1197	2393	3590	4787	1197	1197	1197	1197
Болградський	95125	253327	425097	514941	85575	158202	171770	89844
Великомихайлівський	6644	12905	17189	31857	4073	6261	4284	14668
Іванівський	5703	11071	14752	27329	3491	5367	3681	12577
Ізмаїльський	11094	21541	28698	53377	6812	10447	7157	24679
Кілійський	188096	467025	765456	957642	185435	278929	298431	192186
Кодимський	5511	11021	16532	22042	5511	5511	5511	5511
Лиманський	310251	604175	892038	1248782	263154	293925	287862	356744
Подільський	5715	11058	14696	27232	3462	5343	3637	12536
Окнянський	2148	4297	6108	8087	1980	2148	1811	1980
Любашівський	803	1606	2409	3212	803	803	803	803
Миколаївський	3432	6659	8877	16533	2113	3227	2218	7656
Овідіопольський	350020	759586	1174972	1663373	460324	409567	415386	488401
Роздільнянський	294415	683889	1017228	1420586	376610	389474	333339	403358
Ренійський	78993	256586	437683	525817	72415	177593	181097	88134
Савранський	3382	6765	10147	13529	3382	3382	3382	3382
Саратський	38351	74464	90436	162385	60553	36113	15971	71950
Тарутинський	28573	59166	72821	103948	30613	30593	13655	31128
Татарбунарський	8384	16294	21752	40232	5142	5142	5142	5142
Захарівський	4330	8422	11262	20885	2670	2670	2670	2670
Ширяївський	5808	11268	15001	27885	3562	3562	3562	3562
Ряд районів	52987	102843	137052	254238	32457			
Одещина	13220206	25662606	37834382	53381938	13973177			

інформації. Вищезазначені дев'ять районів формують низку районів, для яких виходячи з даних решти районів (включаючи усереднені оцінки I_t) і агрегованих даних Одещини обчислено сумарну чисельність n_t наявного населення (табл. 3), сумарний обсяг i_u реалізованої промислової про-

дукції за період 2017_у (табл. 4), сумарний обсяг i_t реалізованої промислової (industrial) продукції за квартал t (табл. 4). Для кожного із цих районів визначаються оцінки $i_u = \frac{i_u N_t}{n_t}$, $i_t = \frac{i_t N_t}{n_t}$, виділені курсивом у табл. 4. Кроки побудови табл. 1–4 нази-

Таблиця 5

Обсяг Y_t (грн.) реалізованих нефінансових послуг і реалізованої промислової продукції на душу (наявного) населення, обсяг K_t (грн.) капітальних інвестицій на душу населення за квартал t

Район/Період	Обсяг Y_t на душу населення				Обсяг K_t на душу населення					
	2017:I	2017:II	2017:III	2017:IV	2018:I	2017:I	2017:II	2017:III	2017:IV	2018:I
м.Одеса	14930	13499	15044	16631	16619	1529	2382	3130	4431	1381
м.Балта	295	278	364	402	513	116	276	218	688	41
м.Б.-Дністровський	5527	6337	7670	7114	6712	359	573	764	919	555
м.Біляївка	6285	5477	4932	6018	17412	557	1010	1376	3536	247
м.Ізмаїл	6725	8932	8968	8707	8744	269	574	1635	1419	813
м.Чорноморськ	31313	29304	29768	38885	33586	1540	1925	1989	6866	2329
м.Подільськ	7356	6077	6938	7252	8744	10	469	116	364	124
м.Теплодар	1792	1071	1265	2042	2778	12	44	65	81	54
м.Южне	129240	134385	93784	134178	127332	840	1185	3982	7084	2591
Ананьївський	389	484	216	363	391	732	508	479	1178	165
Арцизький	3973	6102	6389	4430	3102	204	915	2640	2514	742
Балтський	361	286	392	786	291	2702	4853	5299	6313	1729
Б.-Дністровський	6341	7470	7957	8886	7592	802	129	2040	2377	815
Біляївський	4908	4893	6926	11326	5207	1014	971	2777	1749	903
Березівський	119	107	153	161	128	462	2060	2692	2304	1270
Болградський	1467	2403	2599	1388	1344	521	444	672	632	631
Великомихайлівський	275	332	291	631	230	870	1414	2198	2091	680
Іванівський	314	333	294	717	291	1279	598	2321	2107	529
Ізмаїльський	283	281	220	578	242	474	416	440	1224	157
Кілійський	3879	5658	6173	4070	3788	308	236	473	3296	538
Кодимський	213	214	220	222	219	210	350	797	856	443
Лиманський	30236	27922	25649	29620	28321	5515	4617	6591	8267	10680
Подільський	361	287	391	788	291	1447	1578	1200	2547	557
Окнянський	121	123	104	112	113	729	858	1316	1364	426
Любашівський	258	214	390	362	316	239	216	1008	1019	422
Миколаївський	298	285	222	585	192	712	348	502	512	154
Овідіопольський	8389	8620	8987	10222	9936	1114	2406	2699	3372	1002
Роздільнянський	5703	7479	6612	7911	7367	712	265	351	852	155
Ренійський	3114	5867	6310	4260	3758	289	397	657	912	194
Савранський	217	228	242	247	241	752	835	575	806	625
Саратський	1067	1007	776	1968	1524	408	1281	1933	1134	608
Тарутинський	2204	2132	1396	2593	2797	368	373	1215	1174	553
Татарбунарський	273	222	327	256	214	522	1203	1710	1215	783
Захарівський	253	158	162	163	164	290	350	226	980	154
Ширяївський	274	210	193	193	180	1562	1368	2319	1788	438

вають генерацією первинних даних. Для генерації обчислювальних даних ефективності слід знайти квартальні значення обсягу $Y_t = \frac{S_t + I_t}{N_t}$ реалізованих нефінансових послуг і реалізованої промислової продукції (yield) на душу населення, а також обсягу $K_t = \frac{C_t}{N_t}$ капітальних інвестицій на душу населення (табл. 5).

Маючи для кожного кварталу t 35 районних спостережень K_{jt} для обсягу K_t (грн.) капіталь-

них інвестицій на душу населення, 35 районних спостережень L_{jt} для середнього обсягу L_t (грн.) праці штатного працівника, а також 35 районних спостережень Y_{jt} для обсягу Y_t (грн.) виробництва, $j = 1, \dots, 35$, можна оцінювати значення параметрів a , b , c виробничої функції Кобба-Дугласа $Y_t = (e)^c (K_t)^a (L_t)^b$, де e – основа натуральних логарифмів.

У табл. 6.1, 6.2 наведено оцінки a , b , c параметрів функції лінійної регресії $\ln Y_t = a \ln K_t + b \ln L_t + c$, знайдені за допомогою MS Excel. Якщо в кварталі t

Таблиця 6.1

Значення оцінок параметрів a , b , c функції Кобба-Дугласа $Y_t = (e)^c (K_t)^a (L_t)^b$ та їхніх похибок, залишків R_{ij} регресії, множинного коефіцієнта детермінації R^2 для кварталу t

	$\ln K$	$\ln L$	$\ln Y$	R_{ij}	$\ln K$	$\ln L$	$\ln Y$	R_{ij}
Район/Період	2017:I	2017:I	2017:I	2017:I	2017:II	2017:II	2017:II	2017:II
м.Одеса	7,33	9,80	9,61	1,04	7,78	9,90	9,51	0,99
м.Балта	4,76	9,51	5,69	-1,60	5,62	9,64	5,63	-1,52
м.Б.-Дністровський	5,88	9,53	8,62	1,45	6,35	9,64	8,75	1,74
м.Біляївка	6,32	9,60	8,75	1,25	6,92	9,68	8,61	1,44
м.Ізмаїл	5,60	9,63	8,81	0,96	6,35	9,83	9,10	0,80
м.Чорноморськ	7,34	10,07	10,35	0,05	7,56	10,13	10,29	0,21
м.Подільськ	2,35	9,70	8,90	-0,15	6,15	9,84	8,71	0,34
м.Теплодар	2,47	9,43	7,49	0,17	3,79	9,71	6,98	-0,96
м.Южне	6,73	10,40	11,77	-0,83	7,08	10,51	11,81	-0,97
Ананьївський	6,60	9,52	5,96	-0,96	6,23	9,60	6,18	-0,58
Арцизький	5,32	9,39	8,29	1,93	6,82	9,52	8,72	2,63
Балтський	7,90	9,52	5,89	-0,73	8,49	9,73	5,66	-1,55
Б.-Дністровський	6,69	9,58	8,75	1,47	4,86	9,76	8,92	0,83
Біляївський	6,92	10,01	8,50	-1,48	6,88	9,97	8,50	-0,63
Березівський	6,14	9,35	4,78	-1,16	7,63	9,53	4,67	-1,38
Болградський	6,26	9,40	7,29	1,09	6,10	9,49	7,78	1,75
Великомихайлівський	6,77	9,52	5,62	-1,23	7,25	9,64	5,80	-1,02
Іванівський	7,15	9,46	5,75	-0,64	6,39	9,65	5,81	-1,21
Ізмаїльський	6,16	9,41	5,65	-0,66	6,03	9,50	5,64	-0,47
Кілійський	5,73	9,39	8,26	1,97	5,46	9,51	8,64	2,35
Кодимський	5,35	9,37	5,36	-0,89	5,86	9,53	5,37	-0,99
Лиманський	8,62	9,95	10,32	1,11	8,44	10,02	10,24	1,04
Подільський	7,28	9,41	5,89	-0,16	7,36	9,50	5,66	-0,21
Окнянський	6,59	9,41	4,80	-1,37	6,75	9,54	4,81	-1,44
Любашівський	5,48	9,40	5,55	-0,82	5,38	9,49	5,37	-0,79
Миколаївський	6,57	9,50	5,70	-1,08	5,85	9,57	5,65	-0,96
Овідіопольський	7,02	9,63	9,03	1,49	7,79	9,77	9,06	1,42
Роздільнянський	6,57	9,71	8,65	0,53	5,58	9,86	8,92	0,33
Ренійський	5,67	9,46	8,04	1,28	5,98	9,55	8,68	2,23
Савранський	6,62	9,48	5,38	-1,24	6,73	9,61	5,43	-1,28
Саратський	6,01	9,53	6,97	-0,13	7,16	9,64	6,91	0,04
Тарутинський	5,91	9,44	7,70	1,13	5,92	9,64	7,66	0,57
Татарбунарський	6,26	9,44	5,61	-0,86	7,09	9,50	5,40	-0,54
Захарівський	5,67	9,45	5,53	-1,15	5,86	9,60	5,06	-1,75
Ширяївський	7,35	9,32	5,61	0,21	7,22	9,49	5,35	-0,46
Середнє	6,21	9,56	7,28	0,00	6,53	9,69	7,29	0,00
Параметр	a	b	c	R^2	a	b	c	R^2
Оцінка	-0,24	6,48	-53,23	0,79	-0,18	6,78	-57,28	0,75
Похибка	0,17	0,88	8,18		0,23	1,06	9,96	

для району k має місце $\ln Y_{ik} = a \ln K_{ik} + b \ln L_{ik} + c + R_{ik}$ із додатним залишком (residual) $R_{ik} > 0$, то це означає, що цей район виробляє більший обсяг Y_{ik} продукції на душу населення, ніж це передбачається теоретично, виходячи з даних обсягів факторів виробництва K_{ik} і L_{ik} ; іншими словами, цей район

виявляє економічну ефективність, вищу передбаченої. У табл. 6.1, 6.2 жирним виділено значення, вищі відповідного середнього.

За економічною ефективністю стабільними лідерами є два кластери: 1) суміжні Тарутинський, Арцизький, Кілійський, Болградський, Ренійський

Таблиця 6.2

Значення оцінок параметрів a , b , c функції Кобба-Дугласа $Y_t = (e)^c (K_t)^a (L_t)^b$ та їхніх похибок, залишків R_{ij} регресії, множинного коефіцієнта детермінації R^2 для кварталу t

	lnK	lnL	lnY	R_{ij}	lnK	lnL	lnY	R	lnK	lnL	lnY	R_{ij}
Район/Період	2017:III	2017:III	2017:III	2017:III	2017:IV	2017:IV	2017:IV	2017:IV	2018:I	2018:I	2018:I	2018:I
м.Одеса	8,05	9,92	9,62	0,94	8,40	10,03	9,72	0,51	7,23	10,01	9,72	0,84
м.Балта	5,38	9,66	5,90	-1,28	6,53	9,76	6,00	-1,23	3,71	9,67	6,24	-0,50
м.Б.-Дністровський	6,64	9,73	8,95	1,41	6,82	9,84	8,87	1,13	6,32	9,74	8,81	1,62
м.Біляївка	7,23	9,66	8,50	1,45	8,17	9,76	8,70	1,25	5,51	9,78	9,76	2,32
м.Ізмаїл	7,40	9,84	9,10	0,92	7,26	9,87	9,07	1,03	6,70	9,90	9,08	0,90
м.Чорноморськ	7,60	10,18	10,30	-0,01	8,83	10,19	10,57	0,22	7,75	10,26	10,42	-0,03
м.Подільськ	4,75	9,93	8,84	-0,10	5,90	9,98	8,89	0,35	4,82	9,96	9,08	0,51
м.Теплодар	4,17	9,51	7,14	0,80	4,40	9,69	7,62	1,23	3,99	9,66	7,93	1,26
м.Южне	8,29	10,38	11,45	-0,10	8,87	10,45	11,81	-0,22	7,86	10,66	11,75	-1,18
Ананьївський	6,17	9,59	5,38	-1,34	7,07	9,79	5,89	-1,61	5,11	9,68	5,97	-0,87
Арцизький	7,88	9,57	8,76	2,27	7,83	9,64	8,40	1,75	6,61	9,61	8,04	1,67
Балтський	8,58	9,89	5,97	-2,49	8,75	9,79	6,67	-1,09	7,46	9,64	5,67	-0,89
Б.-Дністровський	7,62	9,73	8,98	1,47	7,77	9,79	9,09	1,54	6,70	9,80	8,93	1,39
Біляївський	7,93	10,01	8,84	-0,38	7,47	10,14	9,33	-0,50	6,81	9,95	8,56	0,08
Березівський	7,90	9,40	5,03	-0,34	7,74	9,56	5,08	-1,02	7,15	9,60	4,85	-1,47
Болградський	6,51	9,47	7,86	1,97	6,45	9,65	7,24	0,76	6,45	9,62	7,20	0,75
Великомихайлівський	7,70	9,67	5,67	-1,42	7,65	9,80	6,45	-1,21	6,52	9,75	5,44	-1,82
Іванівський	7,75	9,54	5,68	-0,58	7,65	9,60	6,57	0,24	6,27	9,72	5,67	-1,40
Ізмаїльський	6,09	9,55	5,39	-1,08	7,11	9,62	6,36	0,00	5,06	9,61	5,49	-0,87
Кілійський	6,16	9,57	8,73	2,16	8,10	9,63	8,31	1,73	6,29	9,58	8,24	2,05
Кодимський	6,68	9,52	5,40	-0,83	6,75	9,68	5,40	-1,28	6,09	9,59	5,39	-0,85
Лиманський	8,79	10,07	10,15	0,64	9,02	10,24	10,30	-0,38	9,28	10,16	10,25	0,45
Подільський	7,09	9,54	5,97	-0,36	7,84	9,53	6,67	0,77	6,32	9,32	5,67	1,13
Окнянський	7,18	9,47	4,65	-1,23	7,22	9,53	4,72	-1,06	6,05	9,57	4,73	-1,42
Любашівський	6,92	9,41	5,97	0,47	6,93	9,57	5,89	-0,13	6,04	9,64	5,75	-0,83
Миколаївський	6,22	9,60	5,40	-1,34	6,24	9,77	6,37	-0,85	5,04	9,68	5,26	-1,57
Овідіопольський	7,90	9,82	9,10	1,04	8,12	10,00	9,23	0,21	6,91	9,88	9,20	1,17
Роздільнянський	5,86	9,86	8,80	0,38	6,75	9,87	8,98	1,04	5,05	9,95	8,90	0,39
Ренійський	6,49	9,55	8,75	2,32	6,82	9,67	8,36	1,73	5,27	9,69	8,23	1,38
Савранський	6,35	9,65	5,49	-1,60	6,69	9,70	5,51	-1,33	6,44	9,67	5,49	-1,27
Саратський	7,57	9,71	6,65	-0,69	7,03	9,89	7,58	-0,53	6,41	9,80	7,33	-0,23
Тарутинський	7,10	9,63	7,24	0,36	7,07	9,73	7,86	0,76	6,32	9,62	7,94	1,48
Татарбунарський	7,44	9,49	5,79	-0,21	7,10	9,64	5,54	-0,94	6,66	9,65	5,37	-1,26
Захарівський	5,42	9,53	5,09	-1,31	6,89	9,70	5,10	-1,76	5,04	9,61	5,10	-1,28
Ширяївський	7,75	9,68	5,26	-1,89	7,49	9,61	5,27	-1,10	6,08	9,69	5,19	-1,67
Середнє	6,99	9,70	7,31	0,00	7,34	9,79	7,53	0,00	6,21	9,76	7,33	0,00
Параметр	a	b	c	R^2	a	b	c	R^2	a	b	c	R^2
Оцінка	-0,06	6,27	-53,10	0,74	0,15	6,49	-57,13	0,81	0,00	6,26	-53,79	0,77
Похибка	0,23	1,08	10,01		0,23	0,97	8,94		0,23	1,04	9,58	

райони, м. Ізмаїл; 2) Білгород-Дністровський, Овідіопольський, Лиманський, Роздільнянський райони, м. Білгород-Дністровський, м. Одеса, м. Біляївка, м. Теплодар. Кожний такий район-лідер не потребував генерації первинних даних. Більшість зазначених районів входила до вищезгаданої Ізмаїльської

області, яка не зазнала Голодомору. Для економічної ефективності важливі інституції, якими в інформаційну еру є вищі навчальні заклади (ВНЗ).

У кластері 2 працює 52 ВНЗ. У м. Одеса працює 45 ВНЗ – 12 університетів, 5 академій, 3 інститути, 16 коледжів, 9 технікумів (училищ); у м. Одеса не

Таблиця 7.1

Експорт $E_{um} = \sum_{t=I}^u E_{tm}$ і **максимальний квартальний експорт** M_m (тис. дол.) Одещини за групами $m = 0, \dots, 99$ за період 2017_ u перших $u = I, II, III, IV$ кварталів року [3–7], **світовий експорт** W_m (млрд. дол.) за 2017 р. [10]

	Сумарний експорт E_{um}				Квартальний експорт E_{tm}				M_m	$4M_m$	W_m
m/T	2017:I	2017_II	2017_III	2017_IV	2018:I	2017:II	2017:III	2017:IV	Квартал	Рік	2017
0	336477	810534	1406186	1814412	416697	474057	595652	408226	595652	2382606	17581
85	12399	28268	44477	61643	13374	15869	16209	17166	17166	68663	2566
84	5365	10336	15097	21488	5003	4971	4762	6391	6391	25563	2082
27	132	331	682	1099	300	199	352	417	417	1668	1954
87	940	308	359	511	87	-632	52	152	940	3759	1440
71	0	1	3	4	4	1	1	2	4	14	636
39	1657	3599	5670	8377	2750	1942	2072	2706	2750	11001	595
90	1529	2737	4055	5464	1740	1208	1318	1409	1740	6961	577
30	285	444	850	1159	356	159	406	309	406	1625	534
29	188	2978	9197	13540	2898	2790	6219	4343	6219	24875	381
72	8769	24802	55242	106316	44118	16034	30440	51074	51074	204297	372
88	0	3	162	162	0	3	159	0	159	637	327
99											321
73	2887	6787	12195	17725	5899	3900	5408	5530	5899	23596	283
26	49	61	62	70	75	11	1	8	75	300	259
94	113	427	773	1034	410	315	346	261	410	1641	243
62	1358	2584	4416	6152	1418	1227	1831	1736	1831	7325	228
61	204	425	678	943	180	220	254	265	265	1060	226
38	154	700	926	1194	490	546	226	267	546	2184	189
40	214	346	403	626	166	132	57	223	223	893	185
76	1009	1672	4025	5885	1530	663	2354	1859	2354	9415	177
48	573	1453	2437	3177	691	880	984	741	984	3936	162
74	12	36	38	64	5	24	2	27	27	107	147
64	1905	3743	6039	8172	2179	1838	2296	2134	2296	9183	144
44	3346	8096	13792	19492	4135	4751	5695	5700	5700	22800	136
89	640	86658	152636	186333	21010	86019	65977	33698	86019	344075	135
33	64	154	199	375	81	91	44	176	176	705	128
2	304	686	1201	1879	324	381	516	678	678	2710	125
3	64	305	548	833	191	241	244	285	285	1139	119
95	963	2152	3147	4678	1586	1189	995	1531	1586	6342	116
8	8193	10603	7612	27550	14783	2410	-2991	19938	19938	79752	116
22	6892	15789	21346	32886	12597	8897	5557	11539	12597	50386	115
28	2435	36245	41315	43328	1163	33810	5071	2012	33810	135239	112
10	105266	216674	497143	602089	98076	111408	280469	104945	280469	1121876	103
15	74426	180332	227563	319422	105876	105906	47231	91859	105906	423625	99
12	49329	73593	132231	155382	28176	24263	58638	23151	58638	234553	98
4	1828	3085	5982	8823	1824	1256	2897	2841	2897	11590	85
32	307	618	1006	1273	235	311	388	267	388	1552	80

працює 6 ВНЗ (академія, інститут, коледж, 3 відокремлені підрозділи). У м. Білгород-Дністровський працює 5 ВНЗ: економіко-правовий коледж ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі», аграрний і морський рибпромисло-

вий технікуми, педагогічне і медичне училища. У с. Курісове Лиманського району працює аграрний технікум. У м. Чорноморськ працює морський коледж Одеського національного морського університету.

Таблиця 7.2

Експорт $E_{um} = \sum_{t=I}^u E_{tm}$ і максимальний квартальний експорт M_m (тис. дол.) Одещини за групами $m = 1, \dots, 99$ за період 2017_ u перших $u = I, II, III, IV$ кварталів року [3–7], світовий експорт W_m (млрд. дол.) за 2017 р. [10]

	Сумарний експорт E_{um}				Квартальний експорт E_{tm}				M_m	$4M_m$	W_m
m/T	2017:I	2017:II	2017:III	2017:IV	2018:I	2017:II	2017:III	2017:IV	Квартал	Рік	2017
42	8	52	122	161	26	45	69	40	69	276	78
7	6997	14625	30319	24300	4820	7628	15695	-6019	15695	62779	72
70	462	964	1730	2538	629	502	766	808	808	3232	72
19	867	1516	3026	3880	889	649	1510	854	1510	6040	71
23	18736	36475	52625	56503	24328	17739	16150	3878	24328	97313	70
21	478	748	1075	1517	571	271	327	442	571	2283	69
83	2966	5668	7486	8209	1622	2702	1818	724	2966	11865	67
82	33	113	156	215	107	80	43	59	107	428	65
63	360	670	702	773	34	310	32	70	360	1441	63
20	1223	2634	5074	9116	1671	1411	2439	4043	4043	16170	62
34	92	315	676	867	233	223	361	191	361	1444	59
52	1	10	20	23	4	10	10	3	10	39	56
69	19	71	90	123	27	52	18	33	52	210	53
9	599	1588	1913	1742	415	989	325	-171	989	3958	52
96	23	101	184	269	71	77	83	85	85	339	51
68	82	206	334	419	102	124	129	85	129	515	51
31	3667	3709	3729	3729	0	43	20	0	3667	14667	51
91	1	3	6	15	2	3	3	8	8	32	50
18	43	106	126	172	14	63	20	46	63	251	49
16	678	1335	2076	2981	794	657	741	905	905	3621	49
47											48
17	803	1672	5345	6126	364	870	3673	781	3673	14691	48
54	4	10	22	148	19	6	12	126	126	502	47
25	12	36	59	80	80	24	23	22	80	320	42
24	59	69	148	164	5	11	79	17	79	314	42
86	21	41	72	115	75	20	31	44	75	300	37
49	29	58	90	123	38	29	32	33	38	153	37
55	19	45	92	146	27	26	46	54	54	216	36
60	1	98	9	16	19	97	-89	7	97	390	35
35	18	25	57	69	5	8	32	13	32	126	29
97											28
41	0	42	43	45	0	42	1	2	42	167	26
59	5	13	16	31	14	8	3	15	15	59	25
56	61	199	283	294	121	138	83	11	138	554	25
1	392	645	1036	1282	137	254	391	246	392	1566	22
6	49	52	52	52	206	4	0	0	206	824	21
75	0	1	1	1	0	1	0	-0	1	3	20
81	2	4	13	13	18	2	10	0	18	72	20

У кластері 1 працює дев'ять ВНЗ. У м. Ізмаїл працює вісім ВНЗ: Державний гуманітарний університет, Дунайський інститут Національного університету «Одеська морська академія», ТОВ «Ізмаїльський інститут водного транспорту», технікум механізації

й електрифікації сільського господарства, технікум економіки і права, ТОВ «Ізмаїльське медичне училище», Дунайський факультет морського та річкового транспорту Державного університету інфраструктури та технологій (ДУІТ), Придунайська філія

Таблиця 7.3

Експорт $E_{um} = \sum_{t=l}^u E_{tm}$ і **максимальний квартальний експорт** M_m (тис. дол.) **Одесьчини**
за групами $m = 1, \dots, 99$ за період 2017_у перших $u = I, II, III, IV$ кварталів року [3–7],
світовий експорт W_m (млрд. дол.) за 2017 р. [10]

	Сумарний експорт E_{um}				Квартальний експорт E_{tm}				M_m	$4 M_m$	W_m
m/T	2017:I	2017_II	2017_III	2017_IV	2018:I	2017:II	2017:III	2017:IV	Квартал	Рік	2017
79	17	18	27	29	2	1	9	3		0	19
11	754	1920	3323	4366	720	1166	1404	1043	1404	5615	18
57	0	1	1	1	0	1	0	-1	1	4	15
93											15
37	0	0	0	71	0	0	0	71	71	284	15
51	12	26	84	84	1	14	59	0	59	236	13
58	1	6	17	36	9	5	11	19	19	78	12
5	10	16	16	16	50	6	0	0	50	200	10
65	6	21	32	59	14	14	12	27	27	107	9
43	0	0	1	2	0	0	0	2	2	7	9
78											9
67	5	6	10	13	1	1	3	3	5	21	8
13											7
92											6
80											6
36	20	20	25	60	16	0	5	35	35	139	4
53											4
66	0	1	3	5	0	1	2	2	2	8	3
46	12	12	12	15	13	0	0	2	13	52	2
50											2
45	21	44	204	386	178	24	160	183	183	730	2
14	2998	7467	10082	13798	4473	4469	2614	3717	4473	17891	1
M										3117578	

ПрАТ «ВНЗ «Міжрегіональна Академія управління персоналом»; у м. Ізмаїл не працює два відокремлені підрозділи ВНЗ. У м. Кілія працює транспортний коледж ДУІТ, не працює транспортний коледж Київської державної академії водного транспорту імені гетьмана Петра Конашевича-Сагайдачного.

У решті 20 районах Одещини працює лише чотири ВНЗ: аграрно-економічний коледж Уманського національного університету садівництва (м. Ананьїв), вище професійне училище Одеського національного політехнічного університету (м. Березівка), педагогічне училище (м. Балта), медичне училище імені В.О. Жуковського (м. Подільськ). Ці чотири ВНЗ є містоутворюючими. Загалом 25 із 35 районів Одещини не мають ВНЗ.

Незважаючи на вищі середніх значення капітальних інвестицій, зарплати, виробництва на душу населення, м. Южне виявляє нижчу економічну ефективність, ніж райони зазначених клас-терів (табл. 6.1, 6.2).

За суттєвих коефіцієнтів детермінації вплив (на $\ln Y_t$) чинника праці (який вимірюється значенням

параметра b) є значно більшим, аніж вплив чинника капіталу (який вимірюється значенням параметра a); вплив решти чинників (який вимірюється значенням параметра c) є негативним. Сумарна віддача ($a + b$) істотно перевищує 1, що свідчить про збільшувану віддачу від масштабу, особливо від масштабу праці Одещини. Поліпшенню ролі капіталу та решти виробничих чинників сприятиме всебічний розвиток фінансово-економічних послуг і ринків [8], інтегрованих за допомогою інформаційно-комунікаційних технологій у світовий ринок.

За даними Міжнародного центру торгівлі [10], загальний світовий експорт істотно знижувався за основними групами товарів (відповідно до класифікації Гармонізованої системи [11]) починаючи з 2014 р. У табл. 7.1, 7.2, 7.3 наведено значення W_m світового (world) експорту для кожної групи m товарів, а групи впорядковані за рівнем експорту 2017 р., де групі 0 відповідає сумарний експорт $\sum_{m=1}^{99} W_m$. Квартальний експорт (export) E_{tm} Одещини виявляє високу мінливість. Оскільки максималь-

ний експорт $M_m = \max_t E_{tm}$ є досяжним, то досяжним є річний експорт $4M_m$ групи m і сумарний річний експорт $M = 4 \sum_{m=1}^{99} M_m = 3,1$ млрд. дол., що на 72% перевищує експорт $E_{IV0} = \sum_{m=1}^{99} E_{IVm}$ Одещини у 2017 р. (період $T=2017\_IV$) і задає досяжну структуру експорту. У табл. 7.1, 7.2 деякі квартальні значення експорту, які виявилися від'ємними для груп 87 (засоби наземного транспорту, крім залізничного або трамвайного рухомого складу, їх частини та обладнання), 8 (істівні плоди та горіхи; шкірки цитрусових або динь), 7 (овочі та деякі істівні коренеплоди і бульби), 9 (кава, чай, мате або парагвайський чай, прянощі), 60 (трикотажні полотна), 75 (нікель і вироби з нього), 57 (килими та інші текстильні покриття для підлоги), виділено курсивом. Крім того, Одещина може започаткувати експорт за низкою груп.

Висновки з проведеного дослідження. Незважаючи на високий наявний потенціал, Одещина має можливості подальшого зростання з використанням сучасних технологій.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Горбачук В.М., Бохонко В.П., Демків С.А. Питання оптимальності змін середньої заробітної плати і капітальних інвестицій районів Одещини у 2015–2016 рр. Європейська інтеграція: історичний досвід та економічні перспективи. Одеса: Одеський національний університет імені І.І. Мечникова, 2017. С. 150–154.
2. Горбачук В.М., Дунаєвський М.С., Сулейманов С.-Б. До динамічного розрахунку цільової структури товарного експорту України та її регіонів. Інфраструктура ринку. 2018. Вип. 16. С. 206–215.
3. Соціально-економічне становище Одеської області за січень–квітень 2017 р. Одеса: Головне управління статистики в Одеській області, 2017. 95 с.
4. Соціально-економічне становище Одеської області за січень–липень 2017 року. Одеса: Головне управління статистики в Одеській області, 2017. 87 с.
5. Соціально-економічне становище Одеської області за січень–жовтень 2017 року. Одеса: Головне управління статистики в Одеській області, 2017. 89 с.
6. Соціально-економічне становище Одеської області за січень 2018 року. Одеса: Головне управління статистики в Одеській області, 2018. 91 с.
7. Соціально-економічне становище Одеської області за січень–квітень 2018 року. Одеса: Головне управління статистики в Одеській області, 2018. 96 с.
8. Горбачук В.М. Фінансові методи. К.: Альтерпрес, 2002. 175 с.
9. Dunning T.J. Trade's unions and strikes: their philosophy and intention. London, UK: M. Harley, 1860. 52 p.
10. International trade statistics 2001–2017. URL: <http://www.intracen.org/itc/market-info-tools/trade-statistics/>.
11. Додаток до Закону України «Про Митний тариф України» від 19 вересня 2013 р. № 584-VII.

URL: http://ukurier.gov.ua/media/documents/2013/10/23/2013_10_23_584z.pdf.

REFERENCES:

1. Horbachuk V. M., Bokhonko V. P., Demkiv S.A. (2017) Pytannia optimalnosti zmin serednoi zarobitnoi platy i kapitalnykh investytsii raioniv Odeshchyny u 2015–2016 rr. [The average salary and capital investment optimal change for regions of Odessa oblast during 2015–2016 yy.]. Yevropeiska intehratsiia: istorychnyi dosvid ta ekonomichni perspektyvy [European integration: historical experience and economic perspectives]. Odessa: Odeskyi natsionalnyi universytet imeni I.I. Mechnykova, pp. 150–154.
2. Horbachuk V. M., Dunaievskyi M. S., Suleimanov S.-B. (2018) Do dynamichnoho rozrakhunku tsilovoi struktury tovarnoho eksportu Ukrainy ta yii rehioniv [Dynamic computation of the commodity target export structure of Ukraine and its regions]. Infrastruktura rynku, vol. 16, 206–215pp.
3. Holovne upravlinnia statystyky v Odeskii oblasti (2017) Sotsialno-ekonomichne stanovyshche Odeskoi oblasti za sichen–kviten 2017 roku [Socio-economic situation of the Odessa oblast during January–April of 2017]. Odessa: Holovne upravlinnia statystyky v Odeskii oblasti. (in Ukrainian)
4. Holovne upravlinnia statystyky v Odeskii oblasti (2017) Sotsialno-ekonomichne stanovyshche Odeskoi oblasti za sichen–lypen 2017 roku [Socio-economic situation of the Odessa oblast during January–July of 2017]. Odessa: Holovne upravlinnia statystyky v Odeskii oblasti. (in Ukrainian).
5. Holovne upravlinnia statystyky v Odeskii oblasti (2017) Sotsialno-ekonomichne stanovyshche Odeskoi oblasti za sichen–zhovten 2017 roku [Socio-economic situation of the Odessa oblast during January–October of 2017]. Odessa: Holovne upravlinnia statystyky v Odeskii oblasti. (in Ukrainian).
6. Holovne upravlinnia statystyky v Odeskii oblasti (2018) Sotsialno-ekonomichne stanovyshche Odeskoi oblasti za sichen 2018 roku [Socio-economic situation of the Odessa oblast during January of 2018]. Odessa: Holovne upravlinnia statystyky v Odeskii oblasti. (in Ukrainian).
7. Holovne upravlinnia statystyky v Odeskii oblasti (2018) Sotsialno-ekonomichne stanovyshche Odeskoi oblasti za sichen–kviten 2018 roku [Socio-economic situation of the Odessa oblast during January–April of 2018]. Odessa: Holovne upravlinnia statystyky v Odeskii oblasti. (in Ukrainian)
8. Horbachuk V. M. (2002) Finansovi metody [Financial methods]. Kyiv: Alterpres. (in Ukrainian)
9. Dunning T. J. (1860) Trade's unions and strikes: their philosophy and intention. London: M. Harley.
10. International trade statistics (2001–2017). Available at: <http://www.intracen.org/itc/market-info-tools/trade-statistics/>.
11. Verkhovna Rada Ukrainy (2013) Dodatok do Zakonu Ukrainy "Pro Mytnyi taryf Ukrainy" vid 19 veresnia 2013 roku N 584-VII [Appendix to Law of Ukraine "About customs tariffs" from 19th of September 2013 y. N 584-VII]. Available at: http://ukurier.gov.ua/media/documents/2013/10/23/2013_10_23_584z.pdf

Gorbachuk V.M.

Doctor of Physics and Mathematics

Senior Research Associate,

Senior Research Associate at Department of Mathematical Methods
in Operations Research

V.M. Glushkov Institute of Cybernetics,
National Academy of Sciences of Ukraine

Dunaievskyi M.S.

MSc (Finance), Postgraduate Student

V.M. Glushkov Institute of Cybernetics,
National Academy of Sciences of Ukraine

Suleimanov S.-B.

MA (Economics), Postgraduate Student

V.M. Glushkov Institute of Cybernetics,
National Academy of Sciences of Ukraine

QUARTERLY ESTIMATION OF ECONOMIC EFFICIENCY AND TARGET EXPORT STRUCTURE FOR ODESHCHYNA IN 2017–2018

The sustainable economic growth of Ukraine is the topical, socially and economically important goal demanding joint and interdisciplinary efforts foremost by tools of the information era. The advantage of the suggested approach relative to others is dynamic high-technology large-scale processing of new operative data systematically coming from open reliable sources and absence of restraints needed for application of parametric estimation procedures. The similar technology of big data processing can be applied to other arrays of open data. Such a technology can be also used for estimation of economic growth pathways. The paper task is evaluating the overall economic growth for the region as a whole. While Odeschchyna is comparable with known European states by area (Belgium, North Macedonia, Slovenia, Cyprus, Luxembourg, Malta) and population (Slovenia, Latvia, Estonia, Cyprus, Luxembourg, Malta, Iceland), its export abroad in 2017 amounted to around 1,8 bn USD, which is a relatively small value by the North Atlantic standards. The attainable export of region exceeds the observed one by 72%. The paper shows negative values of some quarterly exports for seven commodity groups. Export and production growth of Odeschchyna implies a systematic increase of production factors – labour and capital. During the period between the first quarters of 2017 and 2018, wage increased by 45% in the Shyryaive district and decreased by 9% in the Podilsk district. The two clusters – production leaders of Odeschchyna are determined on the 2017–2018 data. The clusters cover less than a half of regional districts. The districts-leaders (adjacent Tarutyne, Artsyz, Kiliya, Bolgrad, Reni districts, the city of Izmail; adjacent Bilhorod-Dnistrovskyi, Ovidiopol, Lyman, Rozdilna districts, cities of Bilhorod-Dnistrovskyi, Odesa, Bilyaivka, Teplodar) do not need raw data generation. The estimates of parameters for Cobb–Douglas production functions are found upon computational data generation. The quarterly capital investments in districts exhibited a significant volatility. At the absence of self-regulation for production factors via modern financial markets and instruments, the issues of rational change for those factors arise.

ДЕЯКІ АСПЕКТИ ОЦІНКИ СТАНУ ПРАЦЕВЛАШТУВАННЯ НАСЕЛЕННЯ В УКРАЇНІ

SOME ASPECTS OF EVALUATION OF THE STATE OF EMPLOYMENT IN UKRAINE

В статті розглянуто особливості працевлаштування населення в контексті рівня освіти пошукачів роботи. Визначено вплив рівня освіти на здатність до працевлаштування. Проаналізовано кількість безробітного населення за рівнем освіти. Встановлено, що на ринку праці існують диспропорції у попиті та пропозиції в працевлаштуванні через невідповідність кваліфікаційним вимогам серед пошукачів роботи та вимогами роботодавців. Визначено, що більшість населення в Україні мають вищу освіту, проте вона не відповідає сучасним вимогам, що спричиняє низьку спроможність працевлаштування населення. Визначено пріоритетні групи одержувачів профорієнтаційних послуг згідно з планами заходів з реалізації Концепції державної системи професійної орієнтації населення. Встановлено, що державне регулювання повинно сприяти реалізації заходів, спрямованих на запобігання масовому вивільненню працівників, сприяння мобільності робочої сили та працевлаштуванню населення в регіонах з найвищими показниками безробіття.

Ключові слова: працевлаштування, державне регулювання, рівень освіти, компетентності, ринок праці, кваліфікація.

В статье рассмотрены особенности трудоустройства населения в контексте уровня образования соискателей работы. Определено влияние уровня образования на способность к трудоустройству. Проанализированы количество безработного населения по уровню образования. Установлено, что на рынке труда существуют диспропорции в спросе и предложении в трудоустройстве из-за несоответствия квалификационным требованиям среди соискателей работы и требованиями работодателей. Определено, что большинство населения в Украине имеют высшее образование, однако она не соответствует современным требованиям, влечет низкую способность трудоустройства населения. Определены приоритетные группы получателей профориентационных услуг по планам мероприятий по реализации Концепции государственной системы профессиональной ориентации населения. Установлено, что государственное регулирование должно способствовать реализации мероприятий, направленных на предотвращение массовому высвобождению работников, содействие мобильности рабочей силы и трудоустройству насе-

ния в регионах с высокими показателями безработицы.

Ключевые слова: трудоустройство, государственное регулирование, уровень образования, компетентности, рынок труда, квалификация.

The article deals with the features of employment of the population in the context of the level of education of job seekers. The influence of the educational level on the ability to work is determined. The number of unemployed people by the level of education has been analyzed. It has been established that there are disproportions in demand and supply in the labor market due to non-compliance with qualification requirements among job seekers and employers' requirements. It has been determined that the majority of the population in Ukraine has a higher education, but it does not meet modern requirements, which results in poor employment of the population. Priority groups of recipients of vocational guidance services have been identified in accordance with the plans for implementation of the Concept of the state system of professional orientation of the population. It was established that one of the priority areas of employment is the provision of high-quality social services to individuals who are not in a position to compete on the labor market on an equal footing and who need social protection. A list of specialties was determined according to the level of demand for specialists. It is proved that in today's conditions there is a reduction of the needs of employers in workers of all professional groups, the growth of employment of the workers of the simplest professions, the sphere of service and trade, reduction of employment of legislators, managers, managers. It is proved that the growth of youth unemployment due to the share of people with both higher and vocational education, the lack of a state strategy for youth employment. It has been determined that the establishment of minimum wages by law, and not through social dialogue, as in most EU countries, increases the scale of the transfer of employees to informal employment or mass layoffs. It was found that one of the factors of low employment of the population is the inconsistency of wages and qualification requirements and competencies of searchers. It has been established that state regulation should facilitate measures aimed at preventing the massive release of workers, promoting labor mobility and job placement in regions with the highest unemployment rates.

Key words: employment, state regulation, level of education, competence, labor market, qualification.

УДК 334.02

Манойленко О.В.

д.е.н., професор, директор
Навчально-науковий інститут
економіки, менеджменту
і міжнародного бізнесу
Національного технічного університету
«Харківський політехнічний інститут»

Мох Мохамад Аль Джавад

аспірант кафедри економічного аналізу
та обліку
Національного технічного університету
«Харківський політехнічний інститут»

Постановка проблеми. Для вирішення актуальних питань працевлаштування населення та подолання диспропорцій на ринку праці необхідним є визначення відповідності попиту та пропозиції на ринку праці. Оскільки у сучасних умовах населення та роботодавці стикаються із проблемами не відповідності кваліфікаціях працівників необхідним вимогам розвитку економіки. Так,

більшість працівників аби мати конкурентні позиції на ринку праці повинні мати дві та більше освіти, підвищення кваліфікації, яке відповідає сучасним умовам розвитку науки та техніки. Проте, формальна ознака отримання вищої освіти в сучасних умовах не гарантує підвищення конкурентоспроможності населення та підвищення рівня працевлаштування. Оскільки недостатній рівень

взаємодії бізнесу та вищих навчальних закладів призводить до не відповідності кваліфікаційних вимог роботодавців до пошукачів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Серед українських дослідників проблемою оцінки диспропорцій на ринку праці та рівнем працевлаштування населення займалися такі науковці, як С.І. Бандура, В.С. Васильченко, О.В. Волкова, О.А. Грішнова, М.І. Долішній, С.П. Калініна, Ю.М. Краснов, О.В. Крушельницька, О.О. Кучинська, Е.М. Лібанова, О.Ю. Лебединська, М.М. Матюха, В.М. Новікова, В.В. Онікієнко, В.М. Петюха, І.Л.Петрова, В.А. Скуратівський та інші. Проте, не вирішеними залишаються деякі аспекти методичного забезпечення оцінки рівня працевлаштування населення за відповідними критеріями.

Постановка завдання. Метою статті є оцінка стану працевлаштування населення в Україні за критерієм рівня освіти.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Розглядаючи виробництво освітніх послуг, з одного боку, як частину процесу відтворення робочої сили, а з іншого – в якості опосередкованої здібності відтворювати предмети праці, постає питання раціонального вибору відповідності суспільних цілей засобам їх здійснення.

Взаємозалежність ринків праці та освітніх послуг відображається через низку показників та їх зміну. Внаслідок створення та функціонування ефективного економічного механізму взаємодії зазначених ринків, рівень безробіття матиме тенденцію до скорочення, рівень зайнятості до підвищення (на засадах планування обсягів державного замовлення та наявності акредитованих місць для навчання здобувачів вищої освіти за необхідними ринку праці спеціальностями, а також з урахуван-

ням потреб ринку праці в освітніх програмах підготовки фахівців), і навпаки, за умов відсутності такого механізму, рівень безробіття матиме тенденцію до підвищення (зайнятість може або не змінитись, або зменшитись). Міграція трудових ресурсів зазвичай здійснюється у пошуку вищих заробітків, або кращих умов роботи, це стосується умов навчання та одержання вищої освіти. Налагодження економічного механізму взаємодії ринків праці та освітніх послуг сприятиме підвищенню рівня освітніх програм до міжнародних стандартів якості освіти та вимог до робочої сили, що позитивно вплине на підвищення престижу вітчизняної вищої школи, рівень заробітної плати кваліфікованих спеціалістів і дозволить зменшити відтік такої робочої сили. Проте, у сучасних умовах спостерігається не відповідність компетентностям пошукачів роботи з вимогами роботодавців.

Згідно даних державної служби статистики, більшість населення в Україні мають вищу освіту, проте вона не відповідає сучасним вимогам, що спричиняє низьку спроможність працевлаштування населення (рис. 1).

Як видно з наведених даних, кількість працевлаштованого населення, яке має вищу освіту не значно збільшилось у 2017 році у порівнянні із попереднім роком (79,3 тис.осіб). Збільшився показник населення, яке має початкову загальну освіту, або не має її зовсім. Це свідчить про попит на некваліфіковану робочу силу, це найпростіші професії. Загалом спостерігається загальне зменшення працевлаштованого населення у 2017 році у порівнянні із 2016 роком.

Серед безробітного населення, освітньо-професійний рівень пошукачів роботи має тенденції до зниження (рис. 2.).

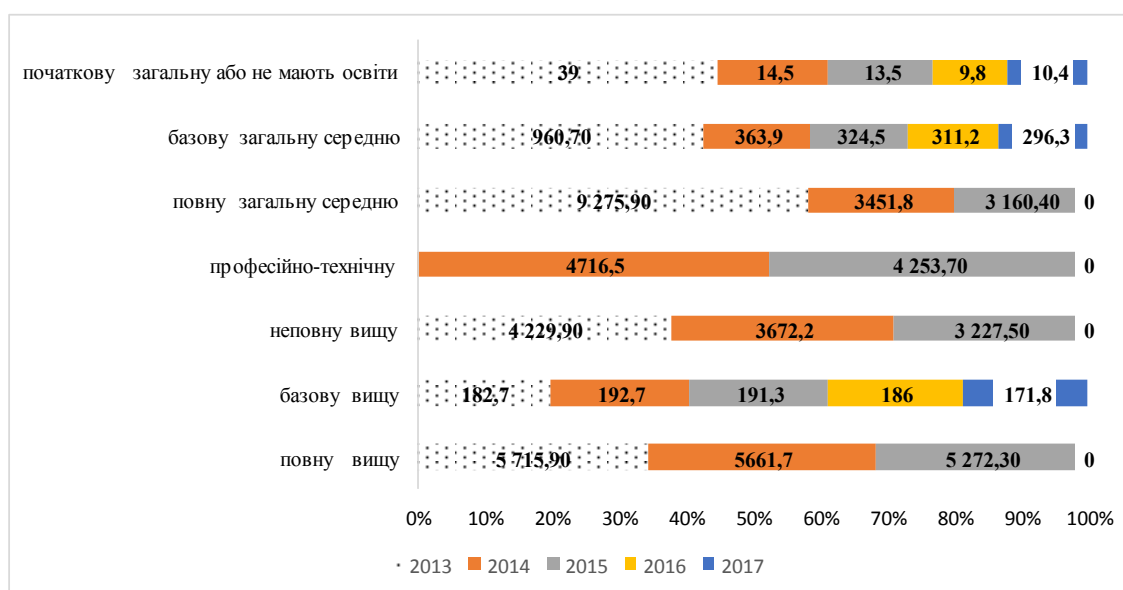


Рис. 1. Динаміка чисельності працевлаштованого населення за рівнем освіти (тис. осіб)

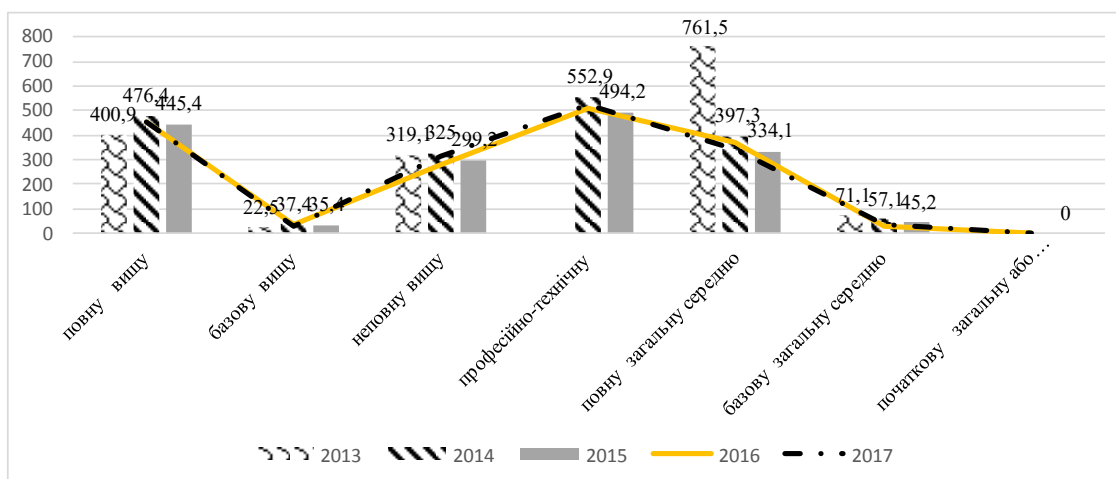


Рис. 2. Динаміка безробітного населення за рівнем освіти (тис. осіб).

Однією з найбільш гострих проблем ринку праці України є невідповідність між професійно-кваліфікаційною структурою робочої сили та якісними характеристиками вільних робочих місць. З метою сприяння забезпеченню зайнятості, підвищенню мотивації до прикладання своєї праці в Україні за професіями, які є затребуваними у реальному секторі економіки, допомоги у професійному самовизначенні, а також профілактики молодіжного безробіття державною службою зайнятості постійно проводиться масштабна профорієнтаційна робота. Профорієнтацією охоплюються не тільки громадяни, які звернулись до служби зайнятості, а й молодь, що навчається у різних навчальних закладах. Зміст профорієнтаційної роботи полягає у сприянні громадянам у виборі або зміні виду трудової діяльності чи професії; підборі підходящої роботи і працевлаштуванні відповідно до здібностей з урахуванням потреб ринку праці й інтересів роботодавців.

Служба зайнятості проводить значний обсяг роботи з професійної підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації кадрів. У Плані заходів з реалізації Концепції державної системи професійної орієнтації населення визначено наступні пріоритетні групи одержувачів профорієнтаційних послуг: особи з інвалідністю, молодь, яка не працює і не навчається (зокрема випускники шкіл), особи старше 45 років, особи, які відбувають покарання, незайняте населення, вивільнювані працівники [2].

Профорієнтаційні послуги протягом січня-листопада 2017 року отримали 2,7 млн. громадян, з яких 1,1 млн. осіб мали статус безробітного, у т.ч. 200,3 тис. осіб, які не мали професії або спеціальності. Крім того, профорієнтаційні послуги також отримали 878,4 тис. осіб, які навчаються у навчальних закладах різних типів, зокрема 783,1 тис. учнів загальноосвітніх навчальних закладів.

За направленням державної служби зайнятості професійне навчання у січні-листопаді 2017 року

проходили 158,7 тис. безробітних, з них 35,4 тис. безробітних навчалися у центрах професійно-технічної освіти державної служби зайнятості. Професійне навчання безробітних проводилося за 163 професіями та спеціальностями. Найбільш поширеними професіями, які здобули безробітні, є: перукар, тракторист-машиніст сільськогосподарського (лісгосподарського) виробництва, кухар, електрогазозварник, оператор котельні, манікюрник, водій автотранспортних засобів, продавець, швачка, кравець, адміністратор.

Рівень працевлаштування після закінчення професійного навчання зріс з 93,2% до 95,2%, при цьому результативність професійного навчання підвищилася майже у всіх регіонах. Найвищі показники щодо рівня працевлаштування після навчання у Черкаській, Чернігівській, Закарпатській, Сумській, Вінницькій, Івано-Франківській та Хмельницькій областях (98%- 99%).

Рівень працевлаштування після закінчення професійного навчання у центрах професійно-технічної освіти (ЦПТО) зріс до 94,6%. Найвищі показники щодо рівня працевлаштування після навчання – у Херсонському, Сумському ЦПТО (98%).

Протягом січня-листопада 2017 року ваучер на навчання та підвищення кваліфікації за 36 професіями та спеціальностями отримали 1,3 тис. осіб. Найбільшу кількість ваучерів видано за спеціальностями: «психологія», «соціальна робота», «комп'ютерна інженерія», «менеджмент», «фізична реабілітація»; за професіями: «кухар», «електрогазозварник», «кондитер», «тракторист-машиніст».

У громадських та інших роботах тимчасового характеру взяли участь 226,9 тис. осіб, що на 3% більше, ніж у січні-листопаді 2016 року. Зокрема, у Луганській та Херсонській областях кількість осіб залучених до тимчасової зайнятості зросла на 11%-12%, у Донецькій області – майже вдвічі [3].

Одним із пріоритетних напрямів працевлаштування є надання якісних соціальних послуг осо-

бам, які самостійно не в змозі на рівних конкурувати на ринку праці та потребують соціального захисту. Усі особи зазначені в ст.14 Закону України «Про зайнятість населення». працевлаштування за 11 місяців 2017 року працевлаштувалися майже 166 тис. осіб з числа осіб не конкурентоздатних на ринку праці, що на 14% більше, ніж у відповідному періоді 2016 року. Зокрема, серед молодих осіб, які мають додаткові гарантії у сприянні працевлаштуванню (молодь, яка закінчила або припинила навчання у загальноосвітніх, професійно-технічних і вищих навчальних закладах, яка звільнилася із строкової військової або альтернативної служби, і яка вперше приймається на роботу) на перше робоче місце працевлаштовано 2,5 тис. безробітних, що складає всього 7,3% до кількості зареєстрованих безробітних або 5,5% до зареєстрованих безробітних у віці до 35 років. Профорієнтаційними послугами були охоплені майже 378 тис. безробітних осіб цієї категорії.

Навантаження зареєстрованих безробітних на 10 вільних робочих місць (вакантних посад) у цілому по країні зменшилося зі 102 осіб на кінець червня 2016р. до 95 осіб на кінець червня 2017р.

Кількість вакансій становила в січні-жовтні 2017 р. становила 807,3 тисяч, з яких було зареєстровано з початку року 781,3 тисячу. У порівнянні з відповідним періодом минулого року кількість зареєстрованих вакансій збільшилася на 37 тисяч. При цьому, рівень укомплектування вакансій у цілому по країні зріс з 80% до 82%. Кількість вакансій у базі даних державної служби зайнятості на початок листопада 2017 року становила 57,1 тис. одиниць, що на 17 тис. одиниць більше, ніж на 1 листопада 2016 року. На 1 вільне робоче місце претендувало 6 безробітних (на 1 листопада 2016 р. – 10 безробітних). У загальній кількості вакансій кожна четверта вакансія надійшла від підприємств переробної та добувної промисловості, 16% – оптової та роздрібною торгівлі. Серед професійних груп найбільша кількість вакансій – для кваліфікованих робітників з інструментом (21%), робітників з обслуговування, експлуатації та контролювання за роботою технологічного устаткування, складання устаткування та машин [4].

Це визвало зниження активності пошукачів, тобто масові скорочення лишилися позаду й на ринку немає великого напливу безробітних. За даними опитування роботодавців, у 2017 р. скорочення відбулися не більше ніж у 8% компаній. 29% компаній (в два рази більше ніж у 2016 р.) змогли дозволити собі розширення бізнесу за всіма напрямками. Це: ІТ – компанії, консалтингові компанії, що надають послуги для бізнесу, деякі банки й деякі виробничі холдинги.

Ще однією тенденцією є підвищення вимог до пошукачів без збільшення зарплатних пропозицій. Плануючи стратегію розвитку на 2017 р., більшість

роботодавців говорили, що мають намір зосередитися на більш уважному підході до оцінки ефективності персоналу й роботі з мотивацією співробітників, впровадженні антикризових програм і більш активній роботі з молодими спеціалістами. В Україні зостається невирішеною проблема створення нових робочих місць. Згідно наказу МСПУ № 611 від 23.09.2013 «Про затвердження Методики моніторингу створення нових робочих місць» визначається порядок розрахунку, збору та узагальнення показників, що характеризують чисельність осіб, прийнятих на роботу на створені нові робочі місця, та чисельність осіб, звільнених внаслідок змін в організації виробництва і праці, у розрізі адміністративно-територіальних одиниць і за видами економічної діяльності [5].

Заходами зі сприяння створенню нових робочих місць є: компенсація фактичних витрат у розмірі 50% суми нарахованого єдиного внеску; сприяння зайнятості населення під час реалізації державних цільових програм та інфраструктурних проектів; компенсація фактичних витрат у розмірі єдиного внеску при працевлаштуванні громадян, які недостатньо конкурентоспроможні на ринку праці, та громадян, які працевлаштовуються суб'єктами малого підприємництва (на нові робочі місця).

Державне регулювання повинно сприяти реалізації заходів, спрямованих на: запобігання масовому вивільненню працівників; профілактику настання страхового випадку; сприяння мобільності робочої сили та зайнятості населення в регіонах з найвищими показниками безробіття, монофункціональних містах та населених пунктах, залежних від містоутворюючих підприємств.

Державне регулювання повинно на нові робочі місця з компенсацією роботодавцю єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування в 2017 р. працевлаштовано 10,5 тис. безробітних, у тому числі 4,2 тис. осіб, які недостатньо конкурентоспроможні на ринку праці та 6,3 тис. осіб, які працевлаштовані суб'єктами малого підприємництва на нові робочі місця в пріоритетних видах економічної діяльності. Започаткували власну справу за рахунок отримання виплати допомоги по безробіттю одноразово 3,6 тис. безробітних громадян. Але такий рівень працевлаштування є недостатнім для подолання проблеми безробіття .

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, проведене дослідження змін в сфері працевлаштування в сучасних умовах потреб бізнесу дозволяє зробити такі висновки [6]:

1) відсутність дієвого соціального діалогу, який стримує створення сучасного механізму регулювання працевлаштування в умовах диспропорцій освітнього рівня та компетентностей пошукачів роботи;

2) скорочення потреби роботодавців у працівниках усіх професійних груп, зростання зайнятості працівників найпростіших професій, сфери обслуговування й торгівлі, скорочення зайнятості законодавців, керівників, менеджерів;

3) невирішеності проблеми створення нових робочих місць;

4) скорочення чисельності зайнятих за рахунок сфери матеріального виробництва (в першу чергу в промисловості й будівництві) та в таких галузях невиробничої сфери, які є основою економічного розвитку держави (освіта, наука, фінанси), на транспорті та зв'язку, що зменшує економічну потужність держави;

5) збільшення працівників високої кваліфікації, які мігрують в пошуках роботи за межі України;

6) зростання молодіжного безробіття за рахунок частки осіб як з вищою, так і з професійно-технічною освітою, відсутність державної стратегії працевлаштування молоді;

7) встановлення мінімальної заробітної плати законом, а не шляхом соціального діалогу, як у більшості країн Євросоюзу, що збільшує масштаби переведення працівників на неофіційне працевлаштування або масові звільнення;

8) модернізація служб, шляхом переосмислення структури роботи з роботодавцями вищими навчальними закладами та пошукачами.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Офіційний сайт державної служби статистики. [Електронний ресурс]: www.stat.gov.ua
2. Праця в Україні. Статистичний збірник. Київ, 2016. – 312 с.
3. Ринок праці у I півріччі 2016 р.: доповідь державної служби статистики України. [Електронний

ресурс]: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publ11_u.htm

4. Про затвердження Методики моніторингу створення нових робочих місць: наказ Міністерства соціальної політики України від 23.09.2013 № 611. [Електронний ресурс]: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1749-13>

5. Рева О. Ринок праці та систему зайнятості вже розпочали реформувати / О. Рева // КВ (Незалежне бюро новин). – 11.01.2017 р.

6. Генеральна угода про регулювання основних принципів і норм реалізації соціально-економічної політики і трудових відносин в Україні на 2016-2017 рр. – [Електронний ресурс]. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/n0001120-16>

REFERENCES:

1. Official site of the State Statistics Service. – [Electronic resource]: www.stat.gov.ua
2. Labor in Ukraine. Statistical Collection (2016), Kyiv, 312 p.
3. Labor market in the first half of 2016: Report of the State Statistics Service of Ukraine: [Electronic resource]: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publ11_u.htm
4. On approval of the Monitoring Method for the creation of new jobs: the order of the Ministry of Social Policy of Ukraine dated September 23, 2013 № 611. [Electronic resource]: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1749-13>
5. Rev O. (2017), Rinok praci ta systemy zaynyatosti vge rozpochali reformyvania [The labor market and employment system have already begun to reform] KV (Independent News Bureau).
6. General agreement on the regulation of the basic principles and norms of implementation of socio-economic policy and labor relations in Ukraine for 2016-2017 – [Electronic resource]. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/n0001120-16>.

Manoylenko O.V.

Doctor of Economic Sciences, Professor
Director of the Institute of Educational and Scientific Studies
Economics, Management and Business Interiors
National Technical University
Kharkiv Polytechnic Institute

Moch Mohamad Al Jawad

Postgraduate Student at Department
of Examintive Analysis and Review
National Technical University
Kharkiv Polytechnic Institute

SOME ASPECTS OF EVALUATION OF THE STATE OF EMPLOYMENT IN UKRAINE

To determine the urgent issues of employment of the population and to overcome the imbalances in the labor market, it is necessary to determine the matching of supply and demand in the labor market. As in modern conditions, the population and employers face the problems of non-compliance with the qualifications of employees with the necessary requirements for economic development. Thus, in order to have competitive positions in the labor market, most workers should have two or more education, qualification upgrading that meets the modern conditions of science and technology development. However, the formal sign of higher education in modern conditions does not guarantee increase in the competitiveness of the population and increase the level of employment. As the insufficient level of interaction between business and higher education establishments leads to the non-compliance of the qualification requirements of employers to the applicants. This situation on the labor market has caused the relevance of the chosen research topic.

The provisions are based on the use of scientific knowledge, empirical research in the study of the category of employment of the population, which follows from the demand and supply on the risk of labor.

The article deals with changes in the field of employment in the current conditions of business needs, which makes it possible to draw the following conclusions: the lack of effective social dialogue, which constrains the creation of a modern mechanism for regulating employment in the conditions of educational disparities and competencies of job seekers; the reduction of the needs of employers in workers of all professional groups, the growth of employment of the workers of the simplest professions, the sphere of service and trade, reduction of employment of legislators, managers, managers; the unresolved problem of creating new jobs; the reduction of the number of people employed due to the sphere of material production (first of all in industry and construction) and in such branches of the non-productive sphere, which are the basis of the economic development of the state (education, science, finance), transport and communication, which reduces the economic power of the state .

On the basis of the analysis of the employment status of the population, recommendations were made for improving the situation on the labor market, namely: increasing the number of highly skilled workers who are migrating in search of work outside Ukraine; the growth of youth unemployment at the expense of the proportion of people with both higher and vocational education, the lack of a state employment strategy for youth; the establishment of minimum wages by law, and not through social dialogue, as in most EU countries, which increases the scale of the transfer of workers to unofficial employment or mass layoffs; modernizing services by rethinking the structure of work with employers in higher education institutions and job seekers.

The article deals with the aspects of employment of the population, it is determined that there are problems in balancing supply and demand in the labor market.

ПРОФЕСІЙНО-ОСОБИСТІСНИЙ САМОРОЗВИТОК ЯК УМОВА ФОРМУВАННЯ ЛІДЕРСТВА

PROFESSIONAL PERSONAL SELF-DEVELOPMENT AS A CONDITION OF LEADERSHIP

У статті обґрунтовано важливість професійно-особистісного саморозвитку в контексті формування лідерства. Доведено, що лідерство – це багатогранне та багатомірне явище, яке визначається через призму групових процесів, емоційно-психологічну єдність групи, міжособистісну взаємодію, особистість, яка допомагає групі вирішувати загальні завдання для досягнення запланованого результату, особливості поведінки, силу впливу, переконання, владу, ініціативність, досягнення цілей, диференціацію ролей, створення структур і через поєднання двох або більше подібних елементів. Визначено, що процес професійно-особистісного саморозвитку передбачає наступні етапи: особистісне самовизначення; формування готовності людини до професійно-особистісного саморозвитку; стадія стійкого саморозвитку. Обґрунтовано умови формування професійно-особистісного саморозвитку.

Ключові слова: саморозвиток, здатність до саморозвитку, лідер, формування лідерства, організаційна культура.

В статті обґрунтовано важливість професійно-особистісного саморозвитку в контексті формування лідерства. Доказано, що лідерство являється багатограним и многомерным явлением, которое определяется через призму групповых процессов, эмоционально-психологическое единство группы, межличностное взаимодействие, личность, которая помогает группе решать общие задачи для достижения запланированного результата, особенности поведения, силу воздействия, убеждения, власть, инициативность, достижения

целей, дифференциацию ролей, создание структур и из-за сочетания двух или более подобных элементов. Определено, что процесс профессионально-личностного саморазвития предполагает следующие этапы: личностное самоопределение; формирование готовности человека к профессионально-личностному саморазвитию; стадия устойчивого саморазвития. Обоснованы условия формирования профессионально-личностного саморазвития.

Ключевые слова: саморазвитие, способность к саморазвитию, лидер, формирование лидерства, организационная культура.

The importance of professional-personal self-development in the context of leadership formation is justified. Leadership is proved to be a multifaceted and multidimensional phenomenon, which is determined through the lens of group processes, emotional and psychological unity of the group, interpersonal interaction, personality, which helps the group to solve common tasks to achieve the planned result, peculiarities of behavior, power of influence, conviction initiative, achievement of goals, differentiation of roles, creation of structures and through the combination of two or more similar elements. It is determined that the process of professional and personal self-development involves the following stages: personal self-determination; formation of human readiness for professional and personal self-development. The conditions for the formation of professional and personal self-development are substantiated.

Key words: self-development, self-development ability, leader, leadership formation, organizational culture.

УДК 005.34:331.108.4

Лоба К.О.

аспірант

Харківський національний
економічний університет
імені Семена Кузнеця

Постановка проблеми. Стикаючись із змінами, які є кожен раз безпрецедентними і невідзначеними, і долаючи їх, підприємства великою мірою покладаються на ефективне лідерство. Проте навіть найбільш відомі і солідні підприємства можуть виявитися не в змозі адаптуватися до змін, успішно впровадити стратегічні плани або підготуватися до непередбачуваного майбутнього. В цьому контексті нестабільність, яка спостерігається, має пряме відношення до лідерства, і якщо не змінити звичний підхід до його формування та розвитку, ці тенденції будуть тільки прогресувати. З іншого боку, нагальною потребою сьогодення стає вироблення нової управлінської ідеології, спрямованої на оновлення організаційної культури підприємства, формування готовності управлінського персоналу до прийняття важливих рішень в умовах постійних організаційних змін. У цьому контексті важливого значення набувають питання розширення лідерських компетенцій, що можливо реалізувати за рахунок професійно-осо-

бистісного саморозвитку. Потреба у саморозвитку є однією з професійно важливих, адже саморозвиток є складовою частиною успіху кожної особистості, причому не лише у професії, але і в особистісній сфері.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питанням саморозвитку управлінської ланки підприємства приділяють увагу як у суспільних, так і гуманітарних науках. Існує багато концепцій управління, в яких досліджуються ідеї саморозвитку. Так, значний внесок у дослідження даної проблематики внесли такі вчені, як: А. Бодалев, В. Бондар, О. Будник, Р. Гуревич, Н. Дем'яненко, Е. Еріксон, Г. Єльнікова, І. Зязюн, Н. Киричук, В. Ковальчук, П. Кондратьєв, В. Луговий, А. Маслоу, Н. Протасова, К. Роджерс, О. Романовський, В. Семиченко, С. Сисоєва, Л. Сущенко, Т. Титаренко, В. Фрицюк, Т. Яценко тощо [1–5]. У свою чергу, аналіз наукової психолого-педагогічної літератури дозволяє зробити висновок про те, що розвиток людини є результатом ускладнення його діяльності, в про-

цесі якої він вступає в нові для себе відносини, накопичує досвід, формує мотиви і оцінки. Будь-яка нова якість особистості проявляється спочатку лише в ситуаціях, які в навчанні і вихованні можна свідомо створювати. Тож не применшуючи здобутків науковців щодо зазначеної проблеми, вважаємо за доцільне більш повно розглянути в науково-практичному контексті важливість професійного саморозвитку майбутніх лідерів у бізнес середовищі.

Постановка завдання. Метою статті є обґрунтування професійно-особистісного саморозвитку як умови формування лідерства на підприємстві.

Виклад основного матеріалу дослідження. Лідерство – це процес досягнення мети групою людей, яка слідує за своїм лідером, що володіє управлінськими навичками, умінням взаємодіяти з людьми і володіє певними знаннями в цій галузі. До лідера в групі прислухаються, довіряють, він може надихнути колектив на роботу, мотивувати, він знає до кожного свій підхід. Лідер на підприємстві може бути як формальним, призначеним керівником, так і неформальним, що займає таку ж посаду і виконує ті ж функції, що і його команда, але до його думки прислухаються, за ним хочуть йти. Якщо індивід ставить собі за мету бути лідером, вести за собою, то в загальних рисах, йому необхідно наступне: домагатися високих результатів в роботі серед інших членів груп; показати членам групи важливість досягнення цих результатів; за своєю ініціативою ставити групові цілі.

Таким чином, враховуючи те, що лідерство є, в першу чергу, процесом внутрішньої соціально-психологічної самоорганізації колективу, процес його формування стає можливим при умові професійно-особистісного саморозвитку керівника. Питання професійно-особистісного саморозвитку потенційного лідера слід розглядати в контексті загальних понять «розвиток», «саморозвиток». Саморозвиток є багатоаспектним явищем, що відображає процес, в ході якого особистість пізнає, перетворює, розвиває і вдосконалює себе. Існує багато визначень саморозвитку, що підтверджує поширеність даного поняття у різноманітних галузях знань (психологія, філософія, соціологія, педагогіка).

Так, П. Кондратьєв зазначає, що саморозвиток – це діяльність, яку людина спрямовує на себе і метою якої є тривалі самозміни особистості у напрямку свого «ідеального Я». У цій діяльності самовизначення особистості виступає як базовий процес, який визначає зміст саморозвитку. Вчений розглядає саморозвиток як один із феноменів наряду з самовизначенням, самовдосконаленням, самоактуалізацією, самореалізацією [3, с. 26].

Процес саморозвитку, на думку А. Бодалева, включає в себе [1]:

зміни в мотиваційній сфері людини, де знаходять своє відображення загальнолюдські цінності; зростання вміння на рівні інтелекту планувати і потім здійснювати на практиці саме ті дії і вчинки, які відповідають духу названих цінностей;

підвищення здатності мобілізувати себе на подолання складнощів об'єктивного характеру;

більш об'єктивне оцінювання своїх сильних і слабких сторін і ступеню готовності до здійснення запланованих цілей.

У свою чергу, Г. Єльнікова розуміє під саморозвитком довільний розвиток, який може бути усвідомленим і спонтанним. Спонтанний розвиток вільний, природний, він відбувається під впливом таких чинників, як випадковість, невизначеність, вірогідність. Усвідомлений саморозвиток спрямований усвідомленою поведінкою людини або самовпливом [2, с. 137]. У цьому контексті, професійний саморозвиток є необхідним, в першу чергу, для управлінців вищої ланки, і розуміється як процес свідомого цілеспрямованого розвитку себе як керівника, який включає самостійне удосконалення своїх знань, вмінь, особистісних та функціональних якостей, компетенцій в цілому, що забезпечують ефективність професійної діяльності. Цей процес включає особистісний, інтелектуальний та професійний розвиток та підтримку фізичного стану.

У свою чергу, саморозвиток майбутнього лідера диктується не тільки об'єктивною необхідністю постійного поповнення, творчого оволодіння знаннями, але й процесом формування всіх складових лідерського потенціалу. Це процес свідомого управління особистістю своїм розвитком, вдосконалення своїх якостей і здібностей, результатом якого стає задоволеність собою і своїми досягненнями. Умови формування професійно-особистісного саморозвитку подано на рис. 1.

У змістовному плані існують три напрями професійно-особистісного саморозвитку. Перше – формування умінь і якостей, яких у персоналу немає, але які йому необхідні. Це, звичайно, важке завдання, і без допомоги консультантів, викладачів і тренерів його не вирішити. Друге – розвиток наявних позитивних умінь і якостей, які можна підсилити, якщо їх удосконалювати цілеспрямовано. Це найбільш легке завдання, яке з успіхом вирішують багато менеджерів без зовнішньої допомоги. Третє – усунення недоліків і обмежень, що знижують ефективність діяльності персоналу і що заважають професійному зростанню. Це важке завдання, для його вирішення більшості персоналу необхідна допомога тренерів і консультантів.

Теоретично найбільш ефективний шлях саморозвитку, коли людина працює над собою відразу за трьома напрямками. Але на практиці такий шлях здійснити неможливо. Робота у будь-якому з цих напрямків є складними і психологічно важкими завданнями.



Рис. 1. Умови формування професійно-особистісного саморозвитку

Керівник повинен саморозвиватися, тим самим створювати приклад для персоналу. У свою чергу, орієнтиром саморозвитку є критерії ефективного управління, яке вимагає наявності у керівника [5]: здібності керувати собою; розумних особистих цінностей; чітких особистих цілей; упору на постійне особисте зростання; навики вирішувати проблеми; винахідливості і здібності до інновацій; здатності впливати на оточуючих; знання сучасних управлінських підходів; здібності управляти; уміння навчати і розвивати підлеглих; здібності формувати і розвивати ефективні робочі групи.

Принцип саморозвитку приймається як основна цінність організаційної культури і стає серйозною перевагою підприємства в умовах конкурентної боротьби, що посилюється. У свою чергу, організаційна культура повинна стимулювати розвиток персоналу, тим самим забезпечуючи можливості для прояву всього діапазону корисних знань та вмінь робітників. Тому створення організаційної культури, що сприятиме саморозвитку персоналу, є досить актуальним і новим поняттям, під яким розуміється сукупність цінностей, переконань, пріоритетів, традицій, норм та правил поведінки, що сприяють створенню умов для саморозвитку персоналу на підприємстві.

Саморозвиток персоналу виступає як логічний елемент процесу самоменеджменту ділової кар'єри. Самооцінка власних якостей і їх порівняння з моделлю ділової людини дозволить оцінити не тільки сильні сторони, але й слабкі, над розвитком яких для досягнення успіху необхідно ще попрацювати.

Психологічно-методичні можливості професійно-особистісного саморозвитку залежать від процесу його становлення. Так, першим етапом є особистісне самовизначення, тобто пошук і знаходження особистісного сенсу в обраній і вже виконуваній професійній діяльності. Одночасно з професійним самовизначенням відбувається особистісний саморозвиток. У людини формується професійна мотивація, актуалізуються потенціальні можливості.

Наступним етапом є формування готовності людини до професійно-особистісного саморозвитку. В результаті з'являється розуміння необхідності знання самого себе і цілеспрямованого формування самосвідомості, самооцінки, самоорганізації і самоврядування. Результатом даного етапу є підвищення активності в пізнавальній діяльності, спілкуванні, поведінці, що є мотивацією для подальшого саморозвитку.

Слід зазначити, що активізація процесу саморозвитку керівника-лідера неможлива без планомирного і грамотного коучинга, спрямованого на формування певних ціннісних установок, професійної спрямованості та оволодіння знаннями технології саморозвитку.

Третій етап передбачає стадію стійкого саморозвитку, який характеризується тим, що здійснюється самоаналіз навчально-професійних і життєвих досягнень, починається необхідна корекція особистісних якостей, самостійна робота над самим собою. Відбувається розвиток таких якостей, як рефлексія, впевненість в собі, адекватна самооцінка, креативність, самостійність, поси-

лення потреби в особистісній і професійній самореалізації. Формуються навички саморегуляції, спрямовані на підвищення самоефективності, відбувається конкретизація цілей, активізуються зусилля, спрямовані на їх досягнення.

Результатом цього етапу професійно-особистісного саморозвитку повинні стати високий рівень готовності майбутніх керівників до саморозвитку, актуалізація здатності до самостійної постановки і професійного вирішення теоретичних і прикладних задач, особистого зростання, формування цілей і високої самоефективності.

Орієнтованість підприємства на професійно-особистісний саморозвиток майбутнього лідера передбачає створення такого розвиваючого середовища, яке сприяло б усвідомленню і цілеспрямованому опануванню методологією і технологією самопізнання, самовизначення, самоврядування, саморозвитку. Без його участі, без його прагнення неможливо досягти високих результатів у професійній підготовці та високого рівня його професійно-особистісного саморозвитку. Процес саморозвитку характеризується здатністю глибоко усвідомлювати власну відповідальність за нього і вміти його регулювати. Сприйняття себе як суб'єкта професійного розвитку проявляється в бажанні і здатності постійно аналізувати, коригувати і вдосконалювати власний професійний ріст, в прагненні до самостійності і самореалізації.

Отже, головними механізмами професійно-особистісного саморозвитку як цілеспрямованого впливу людини на самого себе є самопізнання, самовизначення, самоосвіта, самовиховання, саморегуляція, самостійна робота.

Висновки з проведеного дослідження.

Таким чином, у роботі доведено, що професійно-особистісний саморозвиток є важливою умовою формування лідерства на підприємстві. Визначено, що при грамотній розробці процесу формування та розвитку лідерства, продуманої політики з придбання таланту, а також при стійкості таланту і наявності впроваджених практик лідерства підприємства на успіх у впровадженні організаційних змін різко зростають. Для грамотного лідерства,

що дозволяє підприємству реалізовувати необхідні перетворення, необхідне планування, цілеспрямовані зусилля і значні вкладення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бодалев А.А. Психология общения. Избранные труды. – М. – Воронеж. МОДЭК. 1996. – 256 с.
2. Єльнікова Г. В. Наукові основи розвитку управління загальною середньою освітою в регіоні. Монографія. – К.: ДАККО, 1999. – 303 с.
3. Кондратьев П.В. Особенности и факторы саморазвития личности учителя на этапах зрелого возраста: автореф. дис. на соискание ученой степени канд. психолог. наук : спец. 19.00.07 «Педагогическая психология» / П. В. Кондратьев. – Москва, 2007. – 26 с.
4. Професійний саморозвиток майбутнього фахівця: Монографія / За ред. В.А. Ковальчук. – Житомир: Вид-во ЖДУ ім. І. Франка, 2011. – 204 с.
5. Романовский А.Г. Педагогика лидерства : монография / А.Г. Романовский, В.Е. Михайличенко, Л.Н. Грень. – Харьков : НТУ «ХПИ», 2018. – 496 с.

REFERENCES:

1. Bodalev A. A. (1996). Psihologija obshhenija [Communication psychology]. Moscow-Voronezh : MODJeK. (in Russian)
2. Yel'nykova H. V. (1999). Naukovi osnovy rozvytku upravlinnya zahal'noyu seredn'oyu osvitoju v rehioni [Scientific bases of development of general secondary education management in the region]. Kyiv: DAKKO. (in Ukrainian)
3. Kondratev P.V. (2007) Osobennosti i faktoryi samorazvitiya lichnosti uchitelya na etapah zrelogo vozrasta [Features and factors of self-development of the teacher's personality at the stages of adulthood] (PhD Thesis), Moskva: Moscow Psychological and Social Institute
4. Kovalchuk V. A. (2011). Profesijnyj samorozvytok majbutnjogho fakhivtsja: monoghrafija [Professional self-development of a future specialist: a monograph]. Zhytomyr, Ukraine: ZhDU im. I. Franka. (in Ukrainian)
5. Romanovskyi A. H., Mykhailychenko V. E. & Hren L. N. (2018). Pedahohyka lyderstva [Pedagogics of leadership: is a monograph]. Kharkiv: FLP Brovyn A.V. (in Ukrainian)

PROFESSIONAL PERSONAL SELF-DEVELOPMENT AS A CONDITION OF LEADERSHIP

In modern conditions of exacerbation of economic problems, emergencies, increasing the impact of scientific and technological progress on humans, the role of the leader. In turn, the process of professional development of a potential leader depends on the degree of his active position in the training aimed at self-development and self-education. Therefore, more justification for the issue of professional and personal self-development in the context of leadership formation.

The main goal of this paper is substantiation of professional-personal self-development as a condition of formation of leadership at the enterprise.

The following methods are used in the article: analysis and synthesis, induction and deduction – to clarify the essence and content of the concepts of "leadership" and "professional-personal self-development"; systematic and process-based approaches – to determine the stages of becoming a professional-personal self-development in the context of leadership formation; formalization method – to justify the conditions of formation of professional and personal self-development.

Systematization of the conceptual apparatus of this scientific research have revealed that the issue of professional and personal self-development of a potential leader should be considered in the context of the general concepts of "development", "self-development". The work is revealed that self-development is a multidimensional phenomenon that reflects the process in which a person recognizes, transforms, develops, and refines himself.

As a result of the analysis of the terminology apparatus, the essence of the leadership was clarified. It is proposed to understand it as a multifaceted and multidimensional phenomenon, which is determined through the lens of group processes, emotional and psychological unity of the group, interpersonal interaction, personality, which helps the group to solve common tasks to achieve the planned result, peculiarities of behavior, power of influence, conviction initiative, achievement of goals, differentiation of roles, creation of structures and through the combination of two or more similar elements.

It is determined that the process of professional and personal self-development involves the following stages: personal self-determination; formation of human readiness for professional and personal self-development; a stage of sustainable self-development. The conditions for the formation of professional and personal self-development are substantiated.

Thus, summarizing all the above provisions, it is proved that the ability to self-development and intrinsic motivation in combination with appropriate conditions for professional development, management training and organizational culture will allow the leader to eliminate all obstacles in the way of communication and encourage active, continuous information exchange about needs, observations, expectations and suggestions of the personnel of the enterprise.

According to the author, the competent development of the process of formation and development of leadership, a thoughtful policy for the acquisition of talent, as well as the stability of talent and the presence of implemented practices of leadership of the enterprise to success in implementing organizational changes are dramatically increasing.

МОНІТОРИНГ ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ АГРАРНОГО СЕКТОРУ

MONITORING OF ECOLOGICAL AND ECONOMIC SAFETY OF THE AGRICULTURAL SECTOR

У статті обґрунтовано переваги використання моніторингу як інструменту управління еколого-економічною безпекою аграрного сектору. Представлено теоретичну декомпозицію системи моніторингу еколого-економічної безпеки аграрного сектору України, в основу якої, на відміну від інших підходів, покладено структурно-параметричне поєднання інформаційних потоків щодо стану, умов та ризиків їх функціонування з подальшою аналітичною обробкою. Запропонований підхід дозволить посилити наукову аргументацію прийняття тактичних та стратегічних рішень учасниками аграрного сектору щодо забезпечення еколого-економічної безпеки в межах своїх компетенцій. Встановлено, що прикладна реалізація розробленого підходу має базуватись на використанні сучасних цифрових технологій для її автоматизації, що дозволить вирішити проблему спрощеного доступу до результатів моніторингу всіх зацікавлених осіб. Вказані пропозиції будуть ефективними не тільки у площині розробки стратегії забезпечення еколого-економічної безпеки аграрного сектору, а також є корисними для формування суспільного сприйняття важливості екологізації аграрного сектору країни.

Ключові слова: аграрний сектор, еколого-економічна безпека, моніторинг, розвиток.

В статті обґрунтовано переваги використання моніторингу як інструмента управління еколого-економічною безпекою аграрного сектору. Представлено теоретичну декомпозицію системи моніторингу еколого-економічної безпеки аграрного сектору України, в основу якої, на відміну від інших підходів, покладено структурно-параметричне поєднання інформаційних потоків о стані, умовах і ризиках їх функціонування з подальшою аналітичною обробкою. Представлений підхід дозволить посилити наукову аргументацію прийняття тактичних і стратегічних рішень учасниками аграрного сектору

по забезпеченню еколого-економічної безпеки в межах своїх компетенцій. Встановлено, що прикладна реалізація розробленого підходу повинна базуватись на використанні сучасних цифрових технологій для її автоматизації, що дозволить вирішити проблему спрощеного доступу до результатів моніторингу всіх зацікавлених осіб. Вказані пропозиції будуть ефективними не тільки в площині розробки стратегії забезпечення еколого-економічної безпеки аграрного сектору, а також є корисними для формування суспільного сприйняття важливості екологізації аграрного сектору країни.

Ключевые слова: аграрный сектор, эколого-экономическая безопасность, мониторинг, развитие.

The article substantiates the advantages of using monitoring as a tool for managing environmental and economic safety of the agricultural sector. The theoretical decomposition of the monitoring system of ecological and economic safety of the agricultural sector of Ukraine is presented, which, unlike other approaches, is based on a structural-parametric combination of information flows on the state, conditions and risks of their operation with further analytical processing. The proposed approach will strengthen the scientific rationale for tactical and strategic decisions by participants in the agricultural sector to ensure environmental and economic security within their competences. It is established that the applied implementation of the developed approach should be based on the use of modern digital technologies for its automation, which will solve the problem of simplified access to the monitoring results of all stakeholders. These proposals will be effective not only in the development of strategies for environmental and economic security of the agricultural sector, but also useful for the formation of public perception of the importance of greening the agricultural sector.

Key words: agricultural sector, ecological and economic security, monitoring, development.

УДК 338.43:330.34

Піщенко О.В.

к.е.н.

Чернігівський національний технологічний університет

Постановка проблеми. Аналіз сучасного стану механізму регулювання еколого-економічної безпеки аграрного сектору на практиці можна вважати стратегічним напрямом, дія якого спрямована на визначення рівня еколого-економічної безпеки аграрного сектору та відповідності його стану світовим тенденціям в регулюванні аграрним сектором. Даний підхід до дослідження регулювання еколого-економічної безпеки аграрного сектору передбачає виконання комплексу заходів, до яких належать: по-перше, системно-структурний аналіз, проведений для виявлення складових механізму регулювання та відносин координації та субординації між ними (з'ясування моделі регулювання); по-друге, функціональний аналіз сучасного стану нормативно-правового забезпечення еколого-економічної

безпеки аграрного сектору у напрямку визначення повноти виконуваних функцій та узгодженості дій; по-третє, аналіз організаційної будови органів регулювання аграрним виробництвом, що дає відповіді на питання її відповідності виконуваним функціям та моделі регулювання еколого-економічної безпеки, тобто його інституційне забезпечення; по-четверте, аналіз впливу зовнішнього і внутрішнього середовища на функціонування відповідних управлінських структур, що мають відношення до регулювання еколого-економічної безпеки аграрного сектору в сучасних ринкових умовах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В дослідженнях вітчизняних вчених, присвячених проблемам державного регулювання еколого-економічної безпеки аграрного виробництва в біль-

шій мірі досліджується стан речей, що склався в даній сфері і в меншій мірі надаються пропозиції з її удосконалення. Управлінські аспекти державного регулювання еколого-економічної безпеки аграрного виробництва розроблялися у працях: В. Борщевського, О. Манойленка, А. Никифорова, В. Русана, П. Саблук, М. Скорик, А. Черепа та ін.

У науковій літературі немає єдиного підходу щодо структуризації підходів, які впливають на формування державної політики забезпечення еколого-економічної безпеки аграрного сектору.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження переваг використання моніторингу як інструменту управління еколого-економічною безпекою аграрного сектору.

Виклад основного матеріалу. Вітчизняний аграрний сектор з точки зору екологізації своєї діяльності перебуває на початковому етапі розвитку та не дотримується балансу між економічним розвитком та екологічною безпекою. Це, в свою чергу, створює перешкоди на шляху до рівноправної та успішної інтеграції в аграрний простір країн європейського союзу.

Критично-прикладне осмислення зарубіжної практики забезпечення еколого-економічної безпеки аграрного сектору дозволило зробити висновки, що вона сукупності взаємоузгоджених і взаємодоповнюючих механізмів, дія яких спрямована на всеохоплюючу підтримку (пряму та непряму) екологізації всіх видів економічної діяльності та організацію системного моніторингу встановлених екологічних вимог. Свою ефективність довели кілька підходів до організації такого моніторингу, зокрема: використання сукупності простих кількісних показників, що характеризують складові еколого-економічної безпеки та легко порівнюються з подібними показниками в інших країнах; прості у розрахунку індикатори еколого-економічної безпеки, але для їх співставлення необхідним є корегування; індикатори, методика розрахунку яких враховує специфіку та вимоги окремої країни (для порівняння потрібне експертне опрацювання отриманих результатів). Оцінка отриманих результатів за всіма окресленими підходами здійснюється у розрізі поточного стану, виконання цільових показників, задоволення інтересів бізнесу, держави, суспільства.

Отримані результати були взяті за основу для обґрунтування науково-прикладних рекомендацій щодо модернізації підходів до формування нормативно – правових та організаційно-економічних підстав дотримання екологічних вимог аграрним сектором при здійсненні своєї економічно-господарської діяльності. На рис. 1 наведено графічне представлення вихідні положення змісту та структура системи моніторингу еколого-економічної безпеки аграрного сектору України

Відзначено, що вибір варіативності показників, що характеризують кожен з окреслених напрямів

залежить від їх статистичної доступності, національної специфіки та умов ведення аграрного виробництва. Групування показників та їх наповнення може бути розширено відповідно до появи нових завдань, цілей та викликів забезпечення еколого-економічної безпеки аграрного ринку.

Запропонований підхід вирізняється включенням до його структури таких важливих груп показників: здоров'я та рівня життя сільського населення; показників, що характеризують антропогенне та технологічне навантаження на навколишнє середовище у розрізі різних типів аграрних підприємств (агрохолдинги, фермерські господарства, індивідуальні господарства). Саме такий підхід дозволяє генерувати необхідний інформаційний масив даних для всіх груп стейкхолдерів для прийняття тактичних та стратегічних рішень щодо забезпечення еколого-економічної безпеки в межах своїх компетенцій.

Оперативна інформація у розрізі наведених груп показників слугуватиме інформаційною основою для розробки стратегії забезпечення еколого-економічної безпеки аграрного сектору, дозволить ідентифікувати проблемні питання та зосередити увагу на пошуку резервів раціоналізації використання природних ресурсів задля їх збереження для майбутніх поколінь без зниження економічних результатів, сприятиме інноватизації аграрного виробництва. Також запропонований підхід є актуальним в умовах запуску ринку землі, оскільки відсутність ефективних інструментів контролю за землекористуванням призведе до нарощення антропогенного та технологічного навантаження на земельні ресурси та сприятиме масштабуванню екологічних проблем в країні.

Прикладна реалізація розробленого підходу має базуватись на використанні сучасних цифрових технологій для її автоматизації, що дозволить вирішити проблему спрощено доступу до результатів моніторингу всіх зацікавлених осіб. Вказані пропозиції будуть ефективними не тільки у площині розробки стратегії забезпечення еколого-економічної безпеки аграрного сектору, а також є корисними для формування суспільного сприйняття важливості екологізації аграрного сектору країни.

Висновки з проведеного дослідження. За результатами системного моніторингу стану еколого-економічної безпеки аграрного сектору України було ідентифіковано низку проблем, зумовлених специфічними умовами нестабільного внутрішнього та зовнішнього середовища, які слід враховувати при формуванні стратегічних орієнтирів забезпечення еколого-економічної безпеки аграрного сектору. При аналізі зовнішніх факторів, які впливають на еколого-економічну безпеку господарюючих суб'єктів, виокремлено макроекономічні, регіональні, видові та ринкові чинники регулювання. Даний підхід дає можливість оцінити

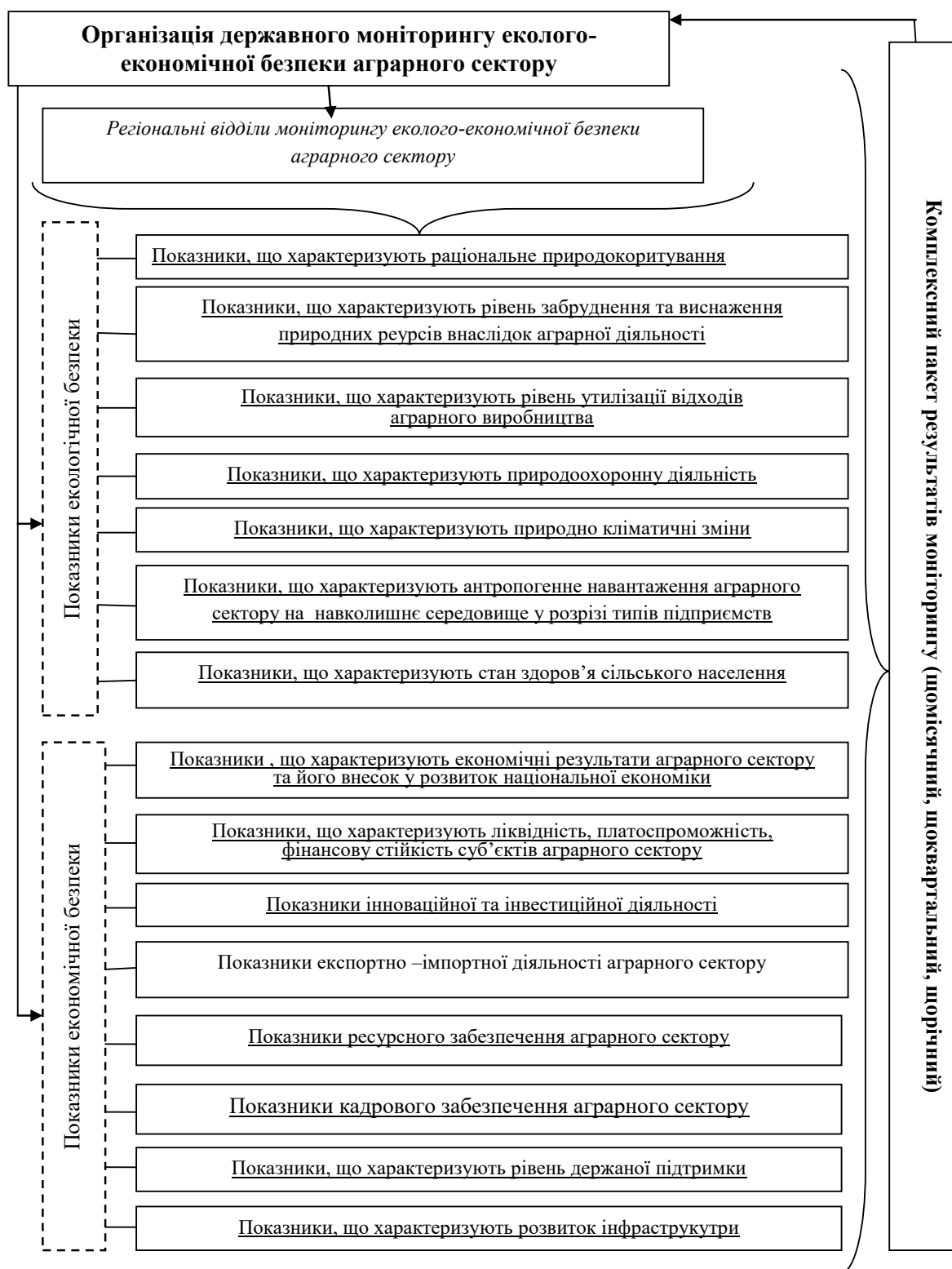


Рис. 1. Графічна формалізація структури системи моніторингу еколого-економічної безпеки аграрного сектору України

Джерело: розроблено автором

на різних рівнях тенденції функціонування аграрного сектору та сучасний стан його еколого-економічної безпеки, а також спрогнозувати подальший його розвиток в ринкових умовах. Внутрішнє середовище формується відповідно до технології

та організації виробництва, його інфраструктури, рівня розвитку економіки та менеджменту виробництва, кваліфікаційного рівня трудового потенціалу, корпоративної культури, менталітету власників тощо.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Зянько В.В. Інноваційне підприємництво: сутність, механізми і форми розвитку: монографія / В.В. Зянько. Вінниця: УНІВЕРСУМ-Вінниця, 2008. 397 с.
2. Дергачев В.А. Новые формы международной экономической регионализации. *Економічні інновації*. 2014. Вип. 57. С. 111-126.
3. Гриник І.В. Проблеми і перспективи наукового забезпечення трансферу інновацій в АПК. Методичні підходи створення інновацій та трансферу об'єктів інтелектуальної власності у агровиробництво / під ред. В.П. Ситника, В.В. Кириченка. Х., 2008. С. 16-20.
4. Лайко П.А. Удосконалення інноваційної діяльності в АПК – вимоги часу. *Економіка АПК*. 2007. № 12. С. 85-91.
5. Прахалад К.К. Майбутнє конкуренції. Творення унікальної цінності спільно з клієнтами. К.: Вид-во Олексія Капусти (підрозділ «Агенція «Старт»»), 2005. 258 с.
6. Портер М. Международная конкуренция. / М. Портер. М.: Междунар. отношения, 1993. 896 с.
7. Тарнавська Н. Новітні прояви конкуренції в суспільстві, яке базується на знаннях. *Економіка України*. 2008. № 2. С. 4-16.
8. Потенціал розвитку і перспективи відродження сільських територій в умовах сучасних реформ: науково-аналітична доповідь. під ред. В. Борщевського. Львів, 2017. 43 с.

REFERENCES:

1. Zianko V.V. (2008) Innovatsiine pidpriemnytstvo: sutnist, mekhanizmy i formy rozvytku [Innovative entrepreneurship: the essence, mechanisms and forms of development]. Vinnytsia: UNIVERSUM-Vinnytsia. (in Ukrainian)
2. Derhachev V.A. (2014) Novye formy mezhdunarodnoj jekonomicheskoy regionalizacii [New forms of international economic regionalization]. *Ekonomichni innovatsii*, no. 57, p. 111-126.
3. Hrynyk I.V. (2008) Problemy i perspektyvy naukovooho zabezpechennia transferu innovatsii v APK [Problems and prospects of scientific support for the transfer of innovations in the agroindustrial complex]. *Metodychni pidkhody stvorennia innovatsii ta transferu obektiv intelektualnoi vlasnosti u ahrovyrobnytstvo*, p. 16-20.
4. Laiko P.A. (2007) Udoskonalennia innovatsiinoi diialnosti v APK – vymohy chasu [Improvement of innovative activity in agroindustrial complex] *Ekonomika APK*, no. 12, p. 85-91.
5. Prakhylad K.K. (2005) Maibutnie konkurentsii. Tvorenna unikalnoi tsinnosti spilno z kliientamy [Future of competition. Creating a unique value with customers]. Kyiv: Vyd-vo Oleksiia Kapusty (pidrozdil «Ahentsiia «Start»). (in Ukrainian)
6. Porter M. (1993) Mezhdunarodnaja konkurencija. [International Competition]. Moscow: Mezhdunar. otnosheniya. (in Russian)
7. Tarnavska N. (2008). Novitni proiavy konkurentsii v suspilstvi, yake bazuietsia na znanniakh [The latest manifestations of competition in a knowledge-based society]. *Ekonomika Ukrainy*, no. 2, pp. 4-16.
8. Borshchevskiy V. (2017) Potentsial rozvytku i perspektyvy vidrozhennia silskykh terytorii v umovakh suchasnykh reform: naukovy-analitychna dopovid [Development potential and prospects for the revival of rural areas in the context of modern reforms: scientific and analytical report]. Lviv. (in Ukrainian)

MONITORING OF ECOLOGICAL AND ECONOMIC SAFETY OF THE AGRICULTURAL SECTOR

Analysis of the current state of the mechanism of regulation of environmental and economic security of the agricultural sector in practice can be considered a strategic direction, the action of which is aimed at determining the level of environmental and economic security of the agricultural sector and its compliance with global trends in agricultural sector regulation.

In the course of the research general scientific and special methods of research were used, in particular: theoretical generalization, comparison and morphological analysis – in the process of formation of the conceptual-categorical apparatus of the research; Structural-structural-functional analysis – to study of the advantages of using monitoring as a tool for managing environmental and economic security of the agricultural sector.

The article substantiates the advantages of using monitoring as a tool for managing environmental and economic safety of the agricultural sector. The theoretical decomposition of the monitoring system of ecological and economic safety of the agricultural sector of Ukraine is presented, which, unlike other approaches, is based on a structural-parametric combination of information flows on the state, conditions and risks of their operation with further analytical processing.

The proposed approach will strengthen the scientific rationale for tactical and strategic decisions by participants in the agricultural sector to ensure environmental and economic security within their competences. It is established that the applied implementation of the developed approach should be based on the use of modern digital technologies for its automation, which will solve the problem of simplified access to the monitoring results of all stakeholders.

These proposals will be effective not only in the development of strategies for environmental and economic security of the agricultural sector, but also useful for the formation of public perception of the importance of greening the agricultural sector. The proposed approach is relevant in the context of the launch of the land market, as the lack of effective tools for land use control will increase the anthropogenic and technological load on land resources and contribute to the scale of environmental problems in the country.

ЗМІСТ

РОЗДІЛ 1. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Боднарчук Т.Л.

РОЛЬ ВИСТАВКОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ У РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА:
ІСТОРИЧНИЙ ДОСВІД ХІХ – ПОЧАТКУ ХХ СТ..... 3

РОЗДІЛ 2. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Антоненко К.В., Ерденебаяр Е.

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ТУРИСТИЧНОЇ ІНДУСТРІЇ КРАЇН СВІТУ.....12

Прус Л.Р.

ОПОДАТКУВАННЯ ВВЕЗЕННЯ ТРАНСПОРТНИХ ЗАСОБІВ В УКРАЇНІ.....19

Середа Н.М.

ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІ ПОЗИЦІЇ КОНКУРЕНТНОЇ БОРОТЬБИ ПІДПРИЄМСТВ
ПІД ЧАС ВИХОДУ НА ЗАРУБІЖНІ РИНКИ..... 28

Снігир Л.П.

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН.....33

РОЗДІЛ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Калачова І.І., Ганський В.О.

МЕХАНІЗМИ І МЕТОДИ УЧАСТІ ГРОМАДСЬКОСТІ В ПРОЦЕСАХ УПРАВЛІННЯ
РЕСУРСАМИ ІСТОРИКО-КУЛЬТУРНОЇ СПАДЩИНИ.....37

Лойко Д.М.

ХАРАКТЕРИСТИКА СПОЖИВЧОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ
ЯК СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ..... 43

РОЗДІЛ 4. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Баланюк І.Ф., Шеленко Д.І.

ЕФЕКТИВНІСТЬ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ
РІЗНИХ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВИХ ФОРМ В УМОВАХ РІЗНОУКЛАДНОСТІ 48

Братута О.Г.

АНАЛІЗ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФУНКЦІОНУВАННЯ
ПРОМИСЛОВО-ФІНАНСОВИХ ГРУП В УКРАЇНІ..... 56

Власенко О.П.

МАРКЕТИНГОВА СИСТЕМА РОЗПОДІЛУ: ТРАНСАКЦІЙНИЙ АСПЕКТ.....62

Вовк О.М., Кириченко А.І.

УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСАМИ НАРОЩУВАННЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ
МАШИНОБУДІВНОГО АВІАПІДПРИЄМСТВА..... 67

Дейнега І.О.

СПЕЦИФІКА ОЦІНЮВАННЯ ЯКОСТІ ПРОФІЛЬНИХ ПОСЛУГ
ЗАКЛАДІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ 74

Джерелюк Ю.О.

СИСТЕМО-КОНКУРЕНТНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА:
СУТНІСТЬ ТА ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ВИЗНАЧЕННЯ.....80

Лубкей Н.П., Крамарчук С.П.

СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМИ АКТИВАМИ ПІДПРИЄМСТВА.....86

Ляхович Л.А.

ФІНАНСОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА: СУТНІСТЬ ТА УПРАВЛІННЯ.....92

Поляков П.А.

РОЛЬ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В УПРАВЛІННІ
ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДУВАННЯ.....99

Румянцева І.Б.

РОЛЬ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ
У ДІЯЛЬНОСТІ ГОТЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ..... 104

Таран О.М., Таран Ю.С.

ВИЗНАЧЕННЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ГАЛУЗІ
РОСЛИННИЦТВА АГРАРНОГО ПІДПРИЄМСТВА.....108

Кузнєцова К.О., Храмцова М.В.

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ПАРТНЕРСТВА ТА ОСОБЛИВОСТІ
ЙОГО РЕАЛІЗАЦІЇ НА МІЖНАРОДНОМУ РИНКУ.....116

Чемчикаленко Р.А., Невдачина О.І., Штонда А.Ю.

УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....122

Шевцова Г.З. РОЗВИТОК ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ У ПЕРІОД СТАНОВЛЕННЯ СМАРТ-ЕКОНОМІКИ: ГАЛУЗЕВІ АСПЕКТИ	128

РОЗДІЛ 5. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Бас-Юрчишин М.А. ЗАПРОВАДЖЕННЯ МЕДИЧНОГО СТРАХУВАННЯ В ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАДАХ: ВИКЛИКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ (НА ПРИКЛАДІ ЛЬВІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ)	135

РОЗДІЛ 6. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

Ахновська І.О. ІНСТИТУЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ СІМЕЙНОЇ ОСВІТИ В УКРАЇНІ	141
Малюкіна А.О. ОСНОВНІ НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ПРОЦЕСУ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ НА УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ	146

РОЗДІЛ 7. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Бодрецький М.В. РЕГУЛЮВАННЯ БАНКІВСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ ЯК КРИЗОВИЙ ЧИННИК	153
Вдовенко І.С. ФІНАНСОВИЙ ІНСТРУМЕНТ ПІДТРИМКИ АГРАРІЇВ	176
Євтушенко М.С. ПРОБЛЕМИ ДЕРЖАВНОГО КОНТРОЛЮ НАД ЕФЕКТИВНИМ ВИКОРИСТАННЯМ КОШТІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ	181
Клименко Д.Б., Підсосонна Я.Г. ОСОБЛИВОСТІ ОПОДАТКУВАННЯ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ У ЗАРУБІЖНИХ КРАЇНАХ	188
Коваленко В.В. ІМПЕРАТИВИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТАБІЛЬНОСТІ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ	196
Ковда Н.І., Татяніна С.М. КАПІТАЛІЗАЦІЯ БАНКІВ ЯК ЧИННИК ЗРОСТАННЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ	203
Мандра Н.Г., Лактионова О.Ю. СТРАХОВОЙ МЕНЕДЖМЕНТ В ИЗМЕНЧИВОЙ ИНФОРМАЦИОННОЙ СРЕДЕ	209
Шумкова О.В. ПОГЛИБЛЕННЯ СЕГМЕНТАЦІЇ КЛІЄНТУРНИХ РИНКІВ ДЛЯ ВДОСКОНАЛЕННЯ МАРКЕТИНГОВОГО УПРАВЛІННЯ БАНКІВСЬКИМИ ПОСЛУГАМИ	216
Юдіна С.В., Коваленко О.В., Роговський Д.С. РОЗВИТОК ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ В УКРАЇНІ	222
Яворський С.В. ФАКТОРНИЙ АНАЛІЗ ЧИСТОГО ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ	230

РОЗДІЛ 8. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Сьомченко В.В., Лабенська Ю.Д. АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ, ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ТА ДОЦІЛЬНІСТЬ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ КОМПАНІЇ VOLKSWAGEN	240
Шевчук Л.П., Хагі А.О., Калін О.О. АНАЛІЗ ФІСКАЛЬНИХ ЕФЕКТІВ ОПОДАТКУВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА ЇХ ВПЛИВ НА ПІДВИЩЕННЯ РЕГУЛЮЮЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ В КОНТЕКСТІ ЗБАЛАНСУВАННЯ БЮДЖЕТУ	246
Шилко І.С. АНАЛІЗ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОЛЕДЖУ БЮДЖЕТНОЇ СФЕРИ УКРАЇНИ	253

РОЗДІЛ 9. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Андрієнко В.М. МЕТОДИКА ВИБОРУ ОПТИМАЛЬНОЇ СТРУКТУРИ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОРТФЕЛЯ	259
Горбачук В.М., Дунаєвський М.С., Сулейманов С.-Б. ПОКВАРТАЛЬНЕ ОЦІНЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ І ЦІЛЬОВОЇ СТРУКТУРИ ЕКСПОРТУ ОДЕЩИНИ У 2017–2018 РР.	269

Манойленко О.В., Мох Мохамад Аль Джавад	
ДЕЯКІ АСПЕКТИ ОЦІНКИ СТАНУ ПРАЦЕВЛАШТУВАННЯ НАСЕЛЕННЯ В УКРАЇНІ.....	282
Лоба К.О.	
ПРОФЕСІЙНО-ОСОБИСТІСНИЙ САМОРОЗВИТОК ЯК УМОВА ФОРМУВАННЯ ЛІДЕРСТВА.....	288
Піщенко О.В.	
МОНІТОРИНГ ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ АГРАРНОГО СЕКТОРУ.....	293

CONTENTS

SECTION 1. ECONOMIC THEORY AND HISTORY OF ECONOMIC THOUGHT

Bodnarchuk T.L.

THE ROLE OF EXHIBITION ACTIVITY IN THE DEVELOPMENT OF DOMESTIC ENTREPRENEURSHIP: HISTORICAL EXPERIENCE OF XIX–EARLY XX CENTURIES.....	3

SECTION 2. WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

Antonenko E.V., Erdenebayar E.

COMPETITIVENESS OF THE TOURIST INDUSTRY OF THE COUNTRIES OF THE WORLD.....	12

Prus L.R.

TAXATION OF IMPORT OF TRANSPORT VEHICLES IN UKRAINE.....	19

Sereda N.M.

FOREIGN ECONOMIC POSITIONS OF THE COMPETITIVE STRUGGLE OF ENTERPRISES ON EXTERNAL MARKETS.....	28

Snihyr L.P.

PROBLEMS AND PROSPECTS FOR THE GLOBALIZATION OF INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS.....	33

SECTION 3. ECONOMY AND OPERATION OF NATIONAL ECONOMY

Kalachova I.I., Ganski U.A.

MECHANISMS AND METHODS OF PUBLIC PARTICIPATION IN THE PROCESSES OF RESOURCE MANAGEMENT OF HISTORICAL AND CULTURAL HERITAGE.....	37

Loiko D.M.

CHARACTERISTICS OF THE CONSUMER SECTOR OF THE ECONOMY AS A SOCIO-ECONOMIC SYSTEM.....	43

SECTION 4. ECONOMY AND ENTERPRISE MANAGEMENT

Balaniuk I.F., Shelenko D.I.

THE EFFICIENCY OF DEVELOPMENT OF FARMING AGRICULTURAL ENTERPRISES OF DIFFERENT ORGANIZATIONAL AND LEGAL FORMS IN THE CONDITIONS OF HETEROGENEITY.....	48

Bratuta O.G.

ANALYSIS OF REGULATORY SUPPORT FOR THE FUNCTIONING OF INDUSTRIAL-FINANCIAL GROUPS IN UKRAINE.....	56

Vlasenko O.P.

MARKETING SYSTEM OF DISTRIBUTION: TRANSACTION ASPECT.....	62

Vovk O.M., Kyrychenko A.I.

MANAGEMENT OF PROCESSES OF INCREASING PROFITABILITY OF MACHINE-BUILDING AIRCRAFT ENTERPRISES.....	67

Deineha I.O.

SPECIFICITY FOR ASSESSING THE QUALITY OF PROFESSIONAL SERVICES OF HIGHER EDUCATION INSTITUTIONS.....	74

Dzhereliuk I.O.

THE SYSTEM-COMPETITIVE POTENTIAL OF THE ENTERPRISE: THE ESSENCE AND THEORETICAL PRINCIPLES OF DEFINITION.....	80

Lubkey N.P., Kramarchuk S.P.

THE MANAGEMENT SYSTEM OF THE ENTERPRISE'S CURRENT ASSETS.....	86

Liakhovych L.A.

FINANCIAL CAPACITY OF ENTERPRISE: ESSENCE AND MANAGEMENT.....	92

Poliakov P.A.

THE ROLE OF INFORMATION PROVISION IN ECONOMIC SECURITY MANAGEMENT OF MACHINE-BUILDING ENTERPRISES.....	99

Rumiantseva I.B.

THE ROLE OF INNOVATION PROCESSES IN THE ACTIVITY OF HOTEL BUSINESSES.....	104

Taran O.M., Taran Y.S.

THE DETERMINATION OF DEVELOPMENT STRATEGY IN A PLANT-GROWING BRANCH OF AN AGRARIAN ENTERPRISE.....	108

Kuznetsova K.O., Khramtsova M.V.

THEORETICAL PRINCIPLES OF PARTNERSHIP AND FEATURES OF ITS IMPLEMENTATION ON THE INTERNATIONAL MARKET.....	116

Chemchukalenko R.A., Nevdachina O.I., Shtonda A.Y.

IMPROVEMENT OF ENTERPRISE PROFIT MANAGEMENT SYSTEM.....	122

Shevtsova H.Z. DEVELOPMENT OF INNOVATIVE ACTIVITIES OF ENTERPRISES IN THE FORMATIVE PHASE OF SMART-ECONOMY: THE SECTORAL ASPECTS.....	128
SECTION 5. DEVELOPMENT OF PRODUCTIVE POTENTIAL AND REGIONAL ECONOMY	
Bas-Yurchyshyn M.A. IMPLEMENTATION OF MEDICAL INSURANCE IN THE UNITED TERRITORIAL COMMUNITIES: CHALLENGES AND PERSPECTIVES (BY THE EXAMPLE OF THE LVIV REGION).....	135
SECTION 6. DEMOGRAPHY, LABOR ECONOMY, SOCIAL ECONOMY AND POLITICS	
Akhnovska I.O. INSTITUTIONAL SUPPORT FOR THE DEVELOPMENT OF FAMILY EDUCATION IN UKRAINE.....	141
Maliukina A.O. THE MAIN DIRECTIONS FOR IMPROVING THE PROCESS OF MANAGERIAL DECISION-MAKING AT UKRAINIAN ENTERPRISES.....	146
SECTION 7. MONEY, FINANCES AND CREDIT	
Bodretskiy M.V. REGULATORY INFLUENCE OF THE NBU AS A CRISIS FACTOR.....	153
Vdovenko I.S. FINANCIAL INSTRUMENT FOR SUPPORTING AGRARIANS.....	176
Yevtushenko M.S. PROBLEMS OF STATE CONTROL FOR THE EFFICIENT USE OF LOCAL BUDGETS' FUNDS.....	181
Pidosonna Y.G., Klymenko D.B. FEATURES OF BANKING ESTABLISHMENTS TAXATION IN FOREIGN COUNTRIES.....	188
Kovalenko V.V. IMPERATIVES OF PROVIDING FINANCIAL STABILITY OF THE BANKING SYSTEM.....	196
Kovda N.I., Tatyana S.M. CAPITALIZATION OF BANKS AS A GROWTH FACTOR OF THE ECONOMY OF UKRAINE.....	203
Mandra N.G., Laktionova O.Y. INSURANCE MANAGEMENT IN A CHANGING INFORMATION ENVIRONMENT.....	209
Shumkova O.V. DEEPENING THE SEGMENTATION OF CUSTOMER MARKETS TO IMPROVE THE MARKETING MANAGEMENT OF BANKING SERVICES.....	216
Yudina S.V., Kovalenko O.V., Rogovsky D.S. DEVELOPMENT OF FINANCIAL CONTROL IN UKRAINE.....	222
Yavorsky S.V. NET INCOME FACTOR ANALYSIS OF ENERGY SECTOR ENTERPRISES IN UKRAINE.....	230
SECTION 8. ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT	
Somchenko V.V., Labenska Yu.D. ACTIVITY ANALYSIS, DEVELOPMENT PERSPECTIVES, AND DECENTRALIZATION ADVISABILITY OF VOLKSWAGEN.....	240
Shevchuk L.P., Hagi A.O., Kalin O.O. ANALYSIS OF THE FISCAL EFFECTS OF EXTERNAL ECONOMIC ACTIVITY TAXATION AND THEIR INFLUENCE ON THE INCREASE OF REGULATORY POTENTIAL IN THE CONTEXT OF BUDGET BALANCE.....	246
Shylko I.S. ANALYSIS OF FINANCIAL SUPPLY OF PUBLIC SECTOR COLLEGES IN UKRAINE.....	253
SECTION 9. MATHEMATICAL METHODS, MODELS AND INFORMATION TECHNOLOGIES IN ECONOMY	
Andrienko V.M. METHODS OF CHOOSING THE OPTIMAL STRUCTURE OF THE INVESTMENT PORTFOLIO.....	259
Gorbachuk V.M., Dunaievskyi M.S., Suleimanov S.-B. QUARTERLY ESTIMATION OF ECONOMIC EFFICIENCY AND TARGET EXPORT STRUCTURE FOR ODESHCHYNA IN 2017–2018.....	269
Manoylenko O.V., Moch Mohamad Al Jawad SOME ASPECTS OF EVALUATION OF THE STATE OF EMPLOYMENT IN UKRAINE.....	282
Loba K.O. PROFESSIONAL PERSONAL SELF-DEVELOPMENT AS A CONDITION OF LEADERSHIP.....	288
Pishchenko O.V. MONITORING OF ECOLOGICAL AND ECONOMIC SAFETY OF THE AGRICULTURAL SECTOR.....	293

Наукове видання

ІНФРАСТРУКТУРА РИНКУ

Електронний науково-практичний журнал

Випуск 22

Коректура • *Н. Ігнатова*

Комп'ютерна верстка • *В. Удовиченко*

Засновник видання:

ПУ «Причорноморський науково-дослідний інститут економіки та інновацій»

Адреса редакції: вул. Сегедська 18, кабінет 432,

м. Одеса, Україна, 65009

Телефон: +38 (048) 709-38-69

Веб-сайт журналу: www.market-infr.od.ua

E-mail редакції: journal@market-infr.od.ua