ПРИЧОРНОМОРСЬКИЙ НАУКОВО-ДОСЛІДНИЙ ІНСТИТУТ

ЕКОНОМІКИ ТА ІННОВАЦІЙ

ІНФРАСТРУКТУРА РИНКУ

Електронний науково-практичний журнал

Випуск 28

Одеса

2019

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.
Князєва 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 Пілеліене – 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 № 2 від 25.02.2019 року)

ISSN (Online): 2519-2868

© ПУ «Причорноморський науково-дослідний інститут економіки та інновацій», 2019

РОЗДІЛ 1. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

ДЕРЖАВНИЙ СЕКТОР ЕКОНОМІКИ У НАГРОМАДЖЕННІ НАЦІОНАЛЬНОГО ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ

STATE SECTOR OF ECONOMY IN NATIONAL HUMAN CAPITAL CONSUMPTION

УДК 330.311+330.356.4

Підопригора Л.А.
к.е.н., доцент,
доцент кафедри економіки освіти
Національний педагогічний університет
імені М.П. Драгоманова

У статті розглянуто роль та можливості державного сектору в нагромадженні національного людського капіталу. Кожна країна визначає нагромадження національного людського капіталу як пріоритетну мету свого соціально-економічного розвитку. Об'єктивна необхідність участі державного сектору в нагромадженні національного людського капіталу зумовлена неспроможністю ринку самостійно генерувати ефективні механізми такого нагромадження. В країнах-лідерах у світовому рейтингу за оцінюванням розвитку людського капіталу частка державного сектору у фінансуванні інвестицій в освіту та охорону здоров'я була більшою, ніж частка приватного сектору, що свідчить про переважаючу роль державного сектору економіки у нагромадженні національного людського капіталу. Відставання України в нагромадженні національного людського капіталу зумовлене недостатністю фінансування його нагромадження за рахунок ресурсів державного сектору економіки та слабкими потенційними фінансовими можливостями приватного сектору економіки.

Ключові слова: *державний сектор економіки, нагромадження капіталу, людський капітал, інвестиції в людський капітал, державні витрати, приватні витрати.*

В статье рассмотрены роль и возможности государственного сектора в накоплении национального человеческого капитала. Каждая страна определяет накопление национального человеческого капитала как приоритетную цель своего социально-экономического развития. Объективная необходимость участия государственного сектора в накоплении национального человеческого капитала обусловлена неспособностью рынка самостоятельно генерировать эффективные механизмы такого накопления. В странах-лидерах мирового рейтинга по оцениванию развития человеческого капитала доля государственного сектора в финансировании инвестиций в образование и здравоохранение была больше, чем доля частного сектора, что свидетельствует о преобладающей роли государственного сектора экономики в накоплении национального человеческого капитала. Отставание Украины в накоплении национального человеческого капитала обусловлено недостаточностью финансирования его накопления за счет ресурсов государственного сектора экономики и слабыми потенциальными финансовыми возможностями частного сектора экономики.

Ключевые слова: *государственный сектор экономики, накопление капитала, человеческий капитал, инвестиции в человеческий капитал, государственные расходы, частные расходы.*

The article deals with the role and opportunities of the public sector in the accumulation of national human capital. Each country defines the accumulation of national human capital as a priority objective of its socio-economic development. In accordance with market principles of management, the main sources of investment in national human capital should be the financial resources of business entities and households, that is, private sector finances. But the objective need for public sector participation in the accumulation of national human capital is due to the inability of the market to independently generate effective mechanisms for such accumulation. A systematic and active accumulation of national human capital in a modern market economy is impossible without the use of financial potential of the state sector of the economy. National human capital is formed, mainly, as a result of the consumption of specific goods, which by their characteristics in the modern economy are classified as "public goods": education, health care, culture, ecology. As a result of functioning of the public sector in the economy, a group of factors is formed that influence the accumulation of national human capital. The most important among them is the level of general education and the state of health of the population. In the world leaders in the global ranking of human capital development, the share of the public sector in financing investment in education and health was greater than the private sector, indicating the prevailing role of the public sector in the accumulation of national human capital. Lack of Ukraine in the accumulation of national human capital is conditioned by insufficiency of financing of its accumulation at the expense of resources of the state sector of the economy and weak potential financial possibilities of the private sector of the economy. Public funding for education and health is not in line with international recommendations and positive global examples, norms of domestic legislation and public inquiry. For the formation of a powerful national human capital in the national economy of Ukraine, the use of financial potential of the public sector of the economy should be increased.

Key words: *state sector of economy, accumulation of capital, human capital, investments in human capital, public expenditures, private expenditures.*

Постановка проблеми. Прискорення розвитку національної економіки України та її інтеграція у світове господарство як конкурентоспроможного суб'єкта значною мірою залежать від зростання та реалізації трудового ресурсного потенціалу нації, формування потужного національного людського капіталу, який характеризується високим рівнем освіти та професійної підготовки, інноваційною активністю та мобільністю.

В умовах сучасної економіки національний людський капітал є тим активом, який забезпечує дохід суспільства загалом. Кожна країна зацікавлена в нагромадженні національного людського капіталу й визначає це як пріоритетну

мету свого соціально-економічного розвитку. Високий рівень та якість життя всього населення є справжньою ознакою нагромадження й ефективного використання національного людського капіталу. Відтворення національного людського капіталу забезпечується за рахунок інвестування в нього. В методологічних дослідженнях Системи національних рахунків (СНР-93) Департаменту з економічних та соціальних питань ООН відзначається, що інвестиції в людський розвиток є ідентичними порівняно з інвестиціями в основний капітал, оскільки збільшують виробничий потенціал людини, відповідно, є для людини джерелом економічних вигід [4, с. 17]. У світовій економічній практиці використовуються різні джерела фінансування інвестицій у національний людський капітал, а саме загальнодержавні та місцеві фінанси, фінанси суб'єктів господарювання, фінансові ресурси некомерційних організацій, грошові заощадження домогосподарств. Зрозуміло, що, відповідно до ринкових принципів господарювання, основними джерелами інвестування в національний людський капітал повинні бути фінансові ресурси суб'єктів господарювання та домогосподарств, тобто фінанси приватного сектору. Однак беззаперечним є той факт, що навіть за умов розвинутого ринку використання тільки цих джерел фінансування нагромадження людського капіталу є недостатнім.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Отже, проблема визначення й ефективного поєднання джерел фінансування інвестицій у національний людський капітал є актуальною для економічної практики, цікавить багатьох вчених та активно досліджується в зарубіжній та вітчизняній економічній науці. Вагомий внесок у дослідження цієї проблеми здійснили Г. Беккер, Т. Шульц, С. Струмілін, В. Антонюк, О. Амоша, О. Грішнова, А. Кудлай, В. Лукашевич, Л. Мельцер, С. Позднякова, І. Швець та інші науковці [2; 6; 7; 8; 13; 14; 16; 21].

Незважаючи на досить ґрунтовне розроблення проблеми пошуку ефективних механізмів нагромадження національного людського капіталу в науковій літературі, деякі аспекти цієї проблеми залишаються дискусійними. Зокрема, питання того, наскільки економічно обґрунтованими у сучасній ринковій економіці є масштаби інвестування в нагромадження людського капіталу за рахунок фінансових ресурсів державного сектору економіки.

З одного боку, існує думка про те, що «бюджетний механізм фінансового забезпечення розвитку людського капіталу є надто витратним для країни і суперечить ринковим принципам господарювання» [9, с. 69]. З іншого боку, автор зауважує, що «фінансування освіти, науки та медицини суб'єктами господарювання і домогосподарствами є хаотичним та недостатнім» [9, с. 69], тобто систематичне й активне нагромадження національного людського капіталу в умовах сучасної ринкової економіки неможливе без використання фінансового потенціалу державного сектору економіки. Саме тому визначення ролі та можливостей державного сектору економіки в нагромадженні національного людського капіталу є актуальною проблемою економічної науки, що потребує вирішення.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження ролі та можливостей державного сектору економіки в нагромадженні національного людського капіталу.

Виклад основного матеріалу дослідження. На макроекономічному рівні людський капітал охоплює накопичені вкладення населення, підприємств та держави в освіту, професійну підготовку й перепідготовку, профорієнтацію та працевлаштування, оздоровлення, моральність тощо, що є важливою складовою національного багатства країни й називається її національним людським капіталом. Кількісно національний людський капітал включає всю суму людського капіталу всіх підприємств та всіх громадян держави (за винятком повторного рахунку). І. Швець та С. Позднякова вважають, що людський капітал на рівні держави «являє собою сукупність знань, умінь, навичок, особистісних якостей населення, які сформовані в результаті інвестування як країни, регіону у рівень освіти, професійної підготовки, культури, здоров'я тощо, так і завдяки інвестиціям у людський капітал на рівні підприємства та індивідуальному рівні» [14, с. 11].

Серед факторів, які впливають на результативність формування та використання людського капіталу, більшість складають такі, які прямо чи опосередковано детермінуються функціонуванням державного сектору економіки:

– соціально-демографічні фактори (розподіл економічно активного населення між галузями та секторами економіки, чисельність зайнятого та безробітного населення) [2, с. 57–58];

– соціальні фактори (рівень загальної освіти та професійної підготовки населення, стан здоров'я й рівень культури, рівень розвитку соціальної інфраструктури) [2, с. 57–58];

– економічні фактори (реальні доходи населення (зокрема, оплата праці, трансфертні платежі), розподіл їх за групами населення, доступність товарів та послуг, купівельна спроможність національної валюти, кредитно-фінансовий механізм, податкова система, рівень інфляції та економічної стабільності) [2, с. 57–58; 14, с. 16];

– виробничі фактори (рівень техніко-економічного розвитку підприємства, попит на робочу силу, умови використання робочої сили, підвищення кваліфікації, санітарно-гігієнічні умови праці, сис-

тема стимулювання праці, рівень розвитку соціальної інфраструктури) [14, с. 16];

– соціально-економічні фактори (рівень ВВП й доходи населення, соціально-економічна політика й ефективність державного управління, соціальна відповідальність капіталу, соціалізація та гуманізація економіки, якість життя) [7, с. 47];

– інституціональні фактори (закони й нормативні акти, що регулюють права людини, людський розвиток та соціально-трудову сферу; державна політика щодо людського та соціального розвитку; забезпеченість рівних прав та можливостей, наявність дискримінації) [14, с. 16];

– екологічні фактори (загальний екологічний стан території, якість питної води та продуктів харчування, санітарно-гігієнічні умови праці, рекреаційні характеристики території) [2, с. 57–58].

Це зрозуміло, оскільки національний людський капітал формується переважно в результаті споживання специфічних благ, які за своїми характеристиками в сучасній економіці належать до категорії суспільних благ, таких як освіта, охорона здоров'я, культура, екологія. Споживання цих благ становить високу цінність для всього суспільства. Зважаючи на властивості суспільних благ (невиключеність і неконкурентність у споживанні), ринок створює ситуацію, коли обсяги виробництва суспільних благ дуже малі, а їх ціна дуже висока. В результаті виникає ситуація, коли потреби суспільства у значущих для нього благах не задовольняються на належному рівні, що знижує суспільний добробут. Така ситуація в економічній науці отримала назву неспроможності ринку, тобто ринок самостійно неспроможний генерувати ефективні механізми забезпечення суспільними благами, відповідно, нагромадження людського капіталу. Ситуація неспроможності ринку створює економічні передумови для державного втручання у забезпечення суспільними благами, відповідно, об'єктивної необхідності участі державного сектору в нагромадженні національного людського капіталу. Ще одним альтернативним шляхом забезпечення суспільства такими благами є діяльність некомерційних організацій, які використовують благодійні кошти, разом з державним сектором належать до суспільного сектору економіки.

Який би спосіб фінансування виробництва суспільних благ не був вибраний (фінанси приватного сектору, фінанси державного сектору, фінанси муніципального сектору, фінанси некомерційних організацій), він вимагає формування відповідних фондів грошових ресурсів за рахунок доходів приватного сектору, доходів державного та місцевих бюджетів, доходів некомерційних організацій.

11 жовтня 2018 року у Сінгапурі МВФ та Світовий Банк презентували новий індекс людського капіталу. Індекс людського капіталу відображає кількісну оцінку внеску охорони здоров'я та освіти в ефективність та рівень доходу подальшого покоління громадян країни. Топ-10 країн з найвищим показником індексу людського капіталу виглядає таким чином (табл. 1). У рейтингу країн світу за оцінкою розвитку людського капіталу Україна посіла 50-е місце.

Таблиця 1

Індекс людського капіталу [22]

Ранг	Економіка країни	Значення
1	Сінгапур	0,88
2	Південна Корея	0,84
3	Японія	0,84
4	Китай	0,82
5	Фінляндія	0,81
6	Ірландія	0,81
7	Австралія	0,80
8	Швеція	0,80
9	Нідерланди	0,80
10	Канада	0,80
…	…	…
50	Україна	0,65

Якщо проаналізувати за даними 2015 року способи фінансування інвестицій у нагромадження національного людського капіталу в економіках країн-лідерів за індексом людського капіталу, то можна побачити, що освіта та охорона здоров'я як два ключових фактори, що впливають на результативність формування людського капіталу, фінансувались і державним, і приватним секторами економіки цих країн (табл. 2, 3).

Причому, як можна помітити з даних табл. 2, 3, частка кожного з цих секторів прямо не залежала від специфіки моделі національної економічної системи (ліберальної чи соціально орієнтованої), в якій історично склалась мінімальна чи максимальна роль держави й державного сектору в національній економіці. В цій групі представлені країни з різними економічними моделями, а саме ліберальною (неоліберальною) моделлю розвитку (Канада, Ірландія, Нідерланди, Австралія), соціально орієнтованою економікою (Швеція, Фінляндія), змішаною економікою державного капіталізму (Сінгапур), регульованим корпоративним капіталізмом (Японія), державно керованою економікою (Корея), моделлю соціалістичного ринку (Китай). В кожній з цих країн частка державного сектору у фінансуванні інвестицій в освіту та охорону здоров'я була більшою, ніж частка приватного сектору, тобто у формуванні національного людського капіталу в Топ-10 країнах з найвищим показником індексу людського капіталу використовувались переважно фінансові ресурси державного сектору економіки.

Однак співвідношення участі державного та приватного секторів у формуванні національного людського капіталу дійсно залежало від специ-

Таблиця 2

Фінансування освіти в топ-10 країнах з найвищим показником за індексом людського капіталу та Україні у 2015 році [15; 20]

№	Показник / Країна	Державні витрати на освіту як відсоток ВВП (%)	Державні витрати на освіту як відсоток загального обсягу державних витрат (%)	Приватні витрати на освіту як відсоток ВВП (%)
1	Сінгапур	**2,9**	20,0	…
2	Корея	**5,1**	…	1,67
3	Японія	**3,6**	9,3	1,15
4	Китай	**…**	…	…
5	Фінляндія	**7,2**	12,3	0,09
6	Ірландія	**5,3**	13,5	0,36
7	Австралія	**5,2**	13,9	2,0
8	Швеція	**7,7**	14,9	…
9	Нідерланди	**5,5**	12,0	0,96
10	Канада	**…**	…	1,58
11	Україна	**5,9**	13,1	…

Таблиця 3

Фінансування охорони здоров'я в топ-10 країнах з найвищим показником за індексом людського капіталу та Україні у 2015 році [18; 19]

№	Показник / Країна	Державні витрати на охорону здоров'я як відсоток ВВП (%)	Державні витрати на охорону здоров'я як відсоток загальних витрат на охорону здоров'я (%)	Приватні витрати на охорону здоров'я як відсоток загальних витрат на охорону здоров'я (%)	Приватні витрати на охорону здоров'я як відсоток ВВП (%)
1	Сінгапур	**2,2**	51,88	48,12	2,05
2	Корея	**4,2**	56,4	43,6	3,19
3	Японія	**…**	…	…	…
4	Китай	**3,2**	59,78	40,22	2,12
5	Фінляндія	**7,3**	77,41	22,59	2,15
6	Ірландія	**5,4**	69,99	30,01	2,36
7	Австралія	**…**	…	…	…
8	Швеція	**9,2**	83,66	16,34	1,81
9	Нідерланди	**8,6**	80,71	19,29	2,09
10	Канада	**7,7**	73,55	26,45	2,74
11	Україна	**2,8**	48,84	51,16	3,33

фіки національної моделі економічної системи. Так, у країнах з ліберальною (неоліберальною) моделлю розвитку (Канада, Ірландія, Нідерланди, Австралія) державні витрати на освіту коливались від 5,2% до 5,5% ВВП, а державні витрати на охорону здоров'я становили 5,4–8,6% ВВП. При цьому приватні витрати на освіту й охорону здоров'я були значно меншими: 0,36–2% ВВП та 2,09–2,74% ВВП (табл. 2, 3). Країни із соціально орієнтованою економікою (Швеція, Фінляндія) в групі країн-лідерів за індексом людського капіталу мали найбільші показники державного фінансування освіти (7,2–7,7% ВВП) й охорони здоров'я (7,3–9,2% ВВП), тоді як частка приватного сектору у фінансуванні освіти й охорони здоров'я в цій групі країн була мінімальною: 0,09% у Фінляндії (табл. 2, 3). В Японії, Кореї, Сінгапурі, в економіці яких держава відіграє значну регулюючу роль, державні витрати на освіту коливались від 2,9% ВВП (у Сінгапурі) до 5,1% ВВП (у Кореї), а державні витрати на охорону здоров'я – від 2,2% ВВП (у Сінгапурі) до 4,2% ВВП (у Кореї). Приватні витрати на освіту та охорону здоров'я в цих країнах не перевищували 1,67% ВВП та 3,19% ВВП (у Кореї) відповідно (табл. 2, 3). Приблизно такі ж показники державних та приватних витрат на охорону здоров'я мав Китай, а саме 3,2% ВВП та 2,12% ВВП відповідно (табл. 3).

Про ступінь пріоритетності фінансування інвестицій у нагромадження національного людського капіталу у сфері освіти свідчить показник державних витрат на освіту як відсоток загального обсягу державних витрат. Найбільшим цей показник був у Сінгапурі, який посідає перше місце в рейтингу країн світу за оцінкою розвитку людського капіталу, а саме 20%, тоді як у більшості країн рейтингу він

коливався від 12% у Нідерландах до 14,9% у Швеції, а найменші державні витрати на освіту як відсоток загального обсягу державних витрат були в Японії (9,3%) (табл. 2).

Про ступінь відповідальності держави за фінансування інвестицій у нагромадження національного людського капіталу у сфері охорони здоров'я свідчить показник державних витрат на охорону здоров'я як відсоток загального обсягу витрат на охорону здоров'я. У більшості країн рейтингу витрати на охорону здоров'я фінансуються переважно державою. Лідерами за показником державних витрат на охорону здоров'я як відсоток загального обсягу витрат на охорону здоров'я були Швеція (83,66%), Нідерланди (80,61%), Фінляндія (77, 41%). Приблизно порівну були розподілені витрати на охорону здоров'я між державним та приватним секторами у Сінгапурі (51,88%) та Кореї (56,4%) (табл. 3).

Порівнюючи способи фінансування інвестицій у нагромадження національного людського капіталу в економіках країн-лідерів за індексом людського капіталу та в економіці України, через суперечливість висновків не можемо однозначно стверджувати про провідну роль державного сектору економіки. Так, за показником державних витрат на освіту та ступенем пріоритетності фінансування інвестицій у нагромадження національного людського капіталу вітчизняна економіка в середньому була схожа на економіки країн ліберальної (неоліберальної) моделі розвитку (Канадою, Ірландією, Нідерландами, Австралією), адже мала 5,9% ВВП та 13,1% загального обсягу державних витрат (табл. 2). Однак за показником державних витрат на охорону здоров'я економіка України була схожа на економіку Сінгапуру, в якому цей показник є найнижчим серед лідерів рейтингу, а саме 2,8% ВВП. Показник державних витрат на охорону здоров'я як відсоток загального обсягу витрат на охорону здоров'я у вітчизняній економіці становив 48,84%, що свідчить про перекладання державою приблизно половини відповідальності за фінансування інвестицій у нагромадження національного людського капіталу у сфері охорони здоров'я на приватний сектор економіки (табл. 3).

Досягнення країною лідируючої позиції в рейтингу країн світу за оцінкою розвитку людського капіталу свідчить про ефективність вибору нею способів фінансування інвестицій у нагромадження національного людського капіталу, а саме оптимальність використання потенційних можливостей державного та приватного секторів економіки. На нашу думку, недостатність фінансування нагромадження та розвитку національного людського капіталу за рахунок ресурсів державного сектору економіки та слабкі потенційні фінансові можливості приватного сектору економіки є основними причинами 50-ї позиції України в рейтингу країн світу за оцінкою розвитку людського капіталу.

Так, у 2015–2017 роках державні витрати на освіту в Україні становили близько 6% ВВП, що відповідає діапазону від 4% до 6%, рекомендованому в Рамковій програмі дій «Освіта-2030» [10]. Однак державні витрати на освіту у 2015–2017 роках досягли тільки в середньому 15,1% загального обсягу державних витрат, що сягає тільки мінімального значення діапазону 15–20%, рекомендованого в Рамковій програмі дій «Освіта-2030» [11, с. 133]. Крім цього, такий показник державного фінансування освіти не відповідає обсягам державних витрат на освіту, визначених у статті 78 Закону України «Про освіту» (не менше 7% ВВП) [5]. Варто погодитися з думкою вітчизняних вчених, які досліджують проблему розвитку людського капіталу в Україні, про те, що наша «держава продовжує розглядати витрати на освіту як елемент соціальної політики, а не інвестиції в людський капітал, що загрожує розвитку країни в майбутньому» [11, с. 132]. У зв'язку з цим необхідно збільшити обсяги державного фінансування інвестицій в освіту задля доведення їх до показників європейських держав, що є лідерами в розвитку національного людського капіталу. Це, як бачимо з нашого дослідження, становить 7,2–7,7% ВВП. Крім цього, згідно з результатами дослідження, проведеного соціологічною службою Центру Разумкова в жовтні 2018 року, на думку громадян України, послуги у сфері освіти на 73,7% повинна фінансувати саме держава [11, с. 229].

«Державні витрати на охорону здоров'я в Україні складають 77 доларів на душу населення (за даними 2015 року) і є найнижчими серед європейських країн», про що йдеться в прес-релізі Програми розвитку ООН за результатами дослідження, проведеного під егідою Програми розвитку ООН (ПРООН), Світового банку та Київської школи економіки [3]. В Україні фінансування охорони здоров'я здійснюється з державного та місцевих бюджетів, соціального страхування, приватних коштів домогосподарств, роботодавців, некомерційних організацій, що обслуговують домогосподарства, а також коштів міжнародних донорських організацій.

При цьому основним обов'язковим джерелом фінансування охорони здоров'я повинні виступати саме кошти державного та місцевих бюджетів, що підтверджується практикою європейських країн загалом та країн-лідерів за індексом людського капіталу зокрема. Однак, як відзначалось раніше, в Україні з 2015 року фінансування витрат на охорону здоров'я здійснюється переважно за рахунок недержавних джерел фінансування. Так, у 2016 році за рахунок державного сектору витрати на охорону здоров'я профінансовано лише на 44,8%, за кошти приватних фірм та корпорацій – на 1,7%, за кошти домогосподарств – на 52,8%, за

кошти донорів – 0,7% [11, с. 84]. Згідно з даними Державної служби статистики у 2017 році з 98% домогосподарств, які потребували медичної допомоги, придбання ліків та медичного приладдя, 29,7% не змогли задовольнити такі потреби з таких причин: придбати ліки через занадто високу їх вартість (97,8%); придбати медичне приладдя через занадто високу його вартість (96,6%); відвідати лікаря через занадто високу вартість послуг (74,0%); відвідати стоматолога через занадто високу вартість послуг (98,0%) [12].

На тлі стабільно негативних важливих щодо розвитку національного людського капіталу медико-демографічних показників (депопуляції, смертності населення, очікуваної тривалості життя, стану здоров'я населення) наявна ситуація з фінансуванням охорони здоров'я в Україні може бути оцінена як така, що не сприяє нагромадженню національного людського капіталу. В контексті формування та реалізації єдиної стратегії державної політики збереження здоров'я населення та забезпечення гарантій рівного доступу до якісних послуг охорони здоров'я частка державного сектору в цій сфері повинна бути доведена до показників європейських країн, а саме 7–9% ВВП та 70–80% загальних витрат на охорону здоров'я, що відповідає запиту суспільства України. Згідно з результатами соціологічною дослідження, на думку громадян України, медичні послуги на 73,7% повинна фінансувати саме держава [11, с. 229].

Висновки з проведеного дослідження. Оскільки ринок самостійно неспроможний генерувати ефективні механізми нагромадження людського капіталу, то це зумовлює об'єктивну необхідність участі державного сектору в нагромадженні національного людського капіталу. В результаті функціонування державного сектору в економіці формується група факторів, які впливають на нагромадження національного людського капіталу, найважливішими серед яких є рівень загальної освіти та стан здоров'я населення.

Практика країн-лідерів у світовому рейтингу за оцінкою розвитку людського капіталу свідчить про ефективність співвідношення використання потенційних можливостей державного та приватного секторів економіки в нагромадженні національного людського капіталу. В кожній з цих країн незалежно від національної моделі економічної системи частка державного сектору у фінансуванні інвестицій в освіту та охорону здоров'я була більшою, ніж частка приватного сектору, що свідчить про переважаючу роль державного сектору економіки в нагромадженні національного людського капіталу.

Відставання України в нагромадженні національного людського капіталу зумовлене перш за все недостатністю фінансування його нагромадження та розвитку за рахунок ресурсів державного сектору економіки та слабкими потенційними фінансовими можливостями приватного сектору економіки. Державне фінансування освіти й охорони здоров'я не відповідає міжнародним рекомендаціям та позитивним світовим прикладам, нормативам вітчизняного законодавства та суспільному запиту. Отже, для формування потужного національного людського капіталу в національній економіці України слід збільшити використання фінансового потенціалу державного сектору економіки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гвоздик Н. Роль держави у формуванні і розвитку людського капіталу. *Ефективна економіка.* 2014. № 5. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2993 (дата звернення: 01.02.2019).
2. Грішнова О. Людський капітал: формування в системі освіти і професійної підготовки : монографія. Київ : Т-во «Знання», 2001. 254 с.
3. Державні витрати на охорону здоров'я в Україні найнижчі в Європі – дослідження. URL: https://www.unian.ua/health/worldnews/2336977-derjavni-vitrati-na-ohoronu-zdorovya-v-ukrajini-naynijchi-v-evropi-doslidjennya.html (дата звернення: 01.02.2019).
4. Дополнения и поправки к Системе национальных счетов 1993 года. – Департамент по экономическим и социальным вопросам, Статистический отдел ООН, ОЭСР, МВФ, Серия F/2/Rev.4. URL: https://unstats.un.org/unsd/publication/Seriesf/seriesf_2rev4_add1r.pdf (дата звернення: 01.02.2019).
5. Про освіту : Закон України від 5 вересня 2017 року № 2145-VIII / Верховна Рада України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2145-19 (дата звернення: 01.02.2019).
6. Кудлай А. Управління людським капіталом підприємства : автореф. дис. … канд. екон. наук : спец. 08.09.01. Харків, 2004. 20 с.
7. Лукашевич В. Економіка праці та соціально-трудові відносини : навчальний посібник. Львів : Новий Світ – 2000, 2010. 424 с.
8. Антонюк В., Амоша О., Мельцер Л. та ін. Людський капітал регіонів України в контексті інноваційного розвитку : монографія. Донецьк : НАН України, Ін-т економіки пром-сті, 2011. 308 с.
9. Олієвська М. Джерела фінансування людського капіталу в Україні. URL: http://www.nbuv.gov.ua/node/2116 (дата звернення: 01.02.2019).
10. Резюме Всемирного доклада по мониторингу образования 2017/18 «Подотчётность в образовании: выполнение обязательств». URL: https://unesdoc.unesco.org/ark:/48223/pf0000259593_rus (дата звернення: 01.02.2019).
11. Пищуліна О., Юрочко Т., Міщенко М., Жаліло Я. Розвиток людського капіталу: на шляху до якісних реформ : аналітична доповідь. Київ : Заповіт, 2018. 367 с.
12. Самооцінка населенням стану здоров'я та рівня доступності окремих видів медичної допомоги у 2017 році (за даними вибіркового опитування домогосподарств у жовтні 2017 році) : статистич-

ний збірник / Держ. служба статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua (дата звернення: 01.02.2019).

13. Струмилин С. Избранные произведения. Проблемы экономики труда. Москва : Наука, 1964. Т. 3. 216 с.

14. Швець І., Позднякова С. Оцінка нагромадження людського капіталу на промислових підприємствах. Донецьк : Норд-Пресс, 2011. 172 с.

15. Accountability in education: meeting our commitments: Global education monitoring report, 2017/2018. URL: http://gem-report-2017.unesco.org/wp-content/uploads/2017/10/2017-GEM-Report-Statistical-Tables.pdf (дата звернення: 01.02.2019).

16. Becker G.S. Human Capital: a theoretical and empirical analysis, with special reference to education. New York : National Bureau of Economic Research: distributed by Columbia University Press, 1975. 101 p.

17. Current health expenditure (% of GDP). URL: https://data.worldbank.org/indicator/SH.XPD.CHEX.GD.ZS (дата звернення: 01.02.2019).

18. Domestic general government health expenditure (% of current health expenditure). URL: https://data.worldbank.org/indicator/SH.XPD.GHED.CH.ZS (дата звернення: 01.02.2019).

19. Domestic private health expenditure (% of current health expenditure). URL: https://data.worldbank.org/indicator/SH.XPD.PVTD.CH.ZS (дата звернення: 01.02.2019).

20. Private spending on education. URL: https://data.oecd.org/eduresource/private-spending-on-education.htm (дата звернення: 01.02.2019).

21. Schultz T. Investment in Human Capital. *The American Economic Review*. 1961. No. 1 (March). P. 1–17.

22. The human capital project. URL: https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/30498/33252.pdf?sequence=5 (дата звернення: 01.02.2019).

REFERENCES:

1. Hvozdyk N. (2014) Rolj derzhavy u formuvanni i rozvytku ljudsjkogho kapitalu [The role of the state in the formation and development of human capital]. *Effective economy* (electronic journal), no. 5. Available at: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2993 (accessed: 1 February 2019).

2. Ghrishnova O. (2001) *Ljudsjkyj kapital: formuvannja v systemi osvity i profesijnoji pidghotovky* [Human capital: formation in the system of education and vocational training]. Kiev : Knowledge (in Ukrainian).

3. UNIAN. Informacijne aghenstvo (2018) *Derzhavni vytraty na okhoronu zdorov'ja v Ukrajini najnyzhchi v Jevropi* [Public spending on healthcare in Ukraine is lowest in Europe]. Available at: https://www.unian.ua/health/worldnews/2336977-derjavni-vitrati-na-ohoronu-zdorovya-v-ukrajini-naynijchi-v-evropi-doslidjennya.html (accessed: 1 February 2019).

4. Departament po ekonomicheskim i sotsial'nym voprosam, Statisticheskiy otdel OON, OESR, MVF (2006) *Dopolneniya i popravki k Sisteme natsional'nykh schetov 1993 goda* [Additions and amendments to the System of National Accounts 1993]. Series F/2/Rev.4. Available at: https://unstats.un.org/unsd/publication/Seriesf/seriesf_2rev4_add1r.pdf (accessed: 1 February 2019).

5. Verkhovna Rada Ukrajiny (2017) *Pro osvitu: Zakon Ukrajiny vid 5 veresnja 2017 roku № 2145-VIII* [On Education: The Law of Ukraine of 5 September 2017]. Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2145-19 (accessed: 1 February 2019).

6. Kudlaj A. (2004) *Upravlinnja ljudsjkym kapitalom pidpryjemstva* [Management of human capital of the enterprise] (PhD Thesis), Kharkiv : Kharkiv State University of Economics.

7. Lukashevych V. (2010) *Ekonomika praci ta socialjno-trudovi vidnosyny* [Economics of Labor and Social-Labor Relations]. Lviv : New World – 2000 (in Ukrainian).

8. Antonyuk V., Amosha O., Melzer L. and others (2011) *Ljudsjkyj kapital reghioniv Ukrajiny v konteksti innovacijnogho rozvytku* [Human Capital of Ukraine's Regions in the Context of Innovation Development]. Donetsk : National Academy of Sciences of Ukraine, Institute of Economics of Industry (in Ukrainian).

9. Olijevsjka M. *Dzherela finansuvannja ljudsjkogho kapitalu v Ukrajini* [Sources of human capital financing in Ukraine]. Available at: http://www.nbuv.gov.ua/node/2116 (accessed: 1 February 2019).

10. UNESCO (2018) *Rezyume Vsemirnogo doklada po monitoringu obrazovaniya 2017/18 "Podotchetnost' v obrazovanii: vypolnenie obyazatel'stv"* [Summary of the World Report on Education Monitoring 2017/18 "Accountability in Education: Meeting the Commitments"]. Available at: https://unesdoc.unesco.org/ark:/48223/pf0000259593_rus (accessed: 1 February 2019).

11. Pyshhulina O., Jurochko T., Mishhenko M., Zhalilo Ja. (2018) *Rozvytok ljudsjkogho kapitalu: na shljakhu do jakisnykh reform* [Development of human capital: on the way to qualitative reforms]. Kyiv : Testament (in Ukrainian).

12. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrajiny (2018) *Samoocinka naselennjam stanu zdorov'ja ta rivnja dostupnosti okremykh vydiv medychnoji dopomoghy u 2017 roci (za danymy vybirkovogho opytuvannja domoghospodarstv u zhovtni 2017 roku)* [Self-assessment by the population of the health status and availability of certain types of medical care in 2017 (according to a sample household survey in October 2017)]. Available at: http://www.ukrstat.gov.ua (accessed: 1 February 2019).

13. Ctrumilin S. (1964) Izbrannye proizvedeniya. T. 3 [Selected works. Vol. 3]. *Problemy ekonomiki truda* [Problems of labor economics]. Moscow : Science (in USSR).

14. Shvecj I., Pozdnjakova S. (2011) *Ocinka naghromadzhennja ljudsjkogho kapitalu na promyslovykh pidpryjemstvakh* [Estimation of accumulation of human capital at industrial enterprises]. Donetsk : Nord-Press (in Ukrainian).

15. Accountability in education: meeting our commitments: Global education monitoring report, 2017/2018. URL: http://gem-report-2017.unesco.org/wp-content/uploads/2017/10/2017-GEM-Report-Statistical-Tables.pdf (accessed: 1 February 2019).

16. Becker G.S. Human Capital: a theoretical and empirical analysis, with special reference to education.

New York : National Bureau of Economic Research: distributed by Columbia University Press, 1975. 101 p.

17. Current health expenditure (% of GDP). Available at: https://data.worldbank.org/indicator/SH.XPD.CHEX.GD.ZS (accessed: 1 February 2019).

18. Domestic general government health expenditure (% of current health expenditure). Available at: https://data.worldbank.org/indicator/SH.XPD.GHED.CH.ZS (accessed: 1 February 2019).

19. Domestic private health expenditure (% of current health expenditure). Available at: https://data.worldbank.org/indicator/SH.XPD.PVTD.CH.ZS (accessed: 1 February 2019).

20. Private spending on education. Available at: https://data.oecd.org/eduresource/private-spending-on-education.htm (accessed: 1 February 2019).

21. Schultz T. Investment in Human Capital. *The American Economic Review*. No. 1 (March). 1961. P. 1–17.

22. The human capital project. Available at: https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/30498/33252.pdf?sequence=5 (accessed: 1 February 2019).

Pidopryhora Larysa
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Education Economics,
Drahomanov M. P. National Pedagogical University

STATE SECTOR OF ECONOMY IN NATIONAL HUMAN CAPITAL CONSUMPTION

The purpose of the article. Systematic and active accumulation of national human capital in a modern market economy is impossible without the use of financial potential of the state sector of the economy. That is why the definition of the role and opportunities of the state sector of the economy in the accumulation of national human capital is an urgent problem of economic science that needs to be addressed. The purpose of the article is to study the role and opportunities of the state sector of the economy in the accumulation of national human capital.

Methodology. The methodological basis of the study is the systematic approach, the method of statistical analysis, the analysis of the fundamental provisions of economic theory, the scientific works of leading domestic and foreign scientists on the problems of the formation and development of national human capital and the functioning of the state sector of the economy.

Results. Since the market itself is not capable of generating efficient mechanisms for the accumulation of human capital, this leads to the objective need for public sector involvement in the accumulation of national human capital. As a result of the functioning of the public sector in the economy, a group of factors is formed that influence the accumulation of national human capital, the most important of which are the level of general education and the state of health of the population. The practice of leading countries in the world ranking in the assessment of human capital development shows the effectiveness of the relationship between the use of potential public and private sectors in the accumulation of national human capital. In each of these countries, irrespective of the national model of the economic system, the share of the public sector in financing investments in education and health was greater than in the private sector, indicating the predominant role of the public sector in the accumulation of national human capital.

Practical implications. Lack of Ukraine in the accumulation of national human capital is due, first of all, to the lack of financing of its accumulation and development at the expense of the resources of the state sector of the economy and the weak potential financial possibilities of the private sector of the economy. Public funding for education and health is not in line with international recommendations and positive global examples, norms of domestic legislation and public inquiry. Therefore, in order to form a powerful national human capital in the national economy of Ukraine, the use of financial potential of the state sector of the economy should be increased.

Value/originality. In our work, we considered the financing of investments in the accumulation of national human capital at the expense of the resources of the state sector of the economy in the leading countries of the world and found that the public sector plays an important role in financing national human capital. In contrast, in Ukraine the low level of accumulation of national human capital is due to insufficient financing by the state, which requires adjusting the priorities of public expenditure policy.

РОЗДІЛ 2. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

ЕКОНОМІЧНІ ТА РЕСУРСНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ФЕСТИВАЛЬНОГО ТУРИЗМУ НА ТЕРИТОРІЇ УКРАЇНИ

ECONOMIC AND RESOURCE ASPECTS OF THE DEVELOPMENT OF FESTIVAL TOURISM IN UKRAINE

УДК 338.48-611:338.485](477)

Білоус С.В.
к.е.н., доцент кафедри туризму
Львівський національний університет імені Івана Франка
Масюк Ю.О.
к.е.н., доцент кафедри туризму
Львівський національний університет імені Івана Франка
Красько А.Б.
к.географ.н., доцент кафедри туризму
Львівський національний університет імені Івана Франка

Проаналізовано стан розвитку фестивального туризму в Україні, його роль та значення для розвитку галузі у цілому. Визначено основні проблеми, що гальмують його розвиток. Проаналізовано сучасну базу наукових досліджень із даної проблематики. Висвітлено проблеми безпеки, проаналізовано законодавче забезпечення безпеки туристів. Акцентовано увагу на необхідності використання замкової спадщини для розвитку фестивального туризму, і серед аргументів для підтвердження наведено досвід Польщі. Проаналізовано наявні замкові комплекси України. На думку авторів, в Україні необхідна суттєва зміна сучасного законодавства у сфері охорони та збереження культурної спадщини. У висновках стверджується, що, володіючи багатим туристичним потенціалом, за умови його відновлення, збереження та раціонального використання Україна матиме міцний фундамент для побудови дієвої стратегії розвитку фестивального туризму, що в короткостроковій перспективі виведе країну в десятку лідерів із прийому туристів.

Ключові слова: *туристична галузь, фестивальний туризм, фестивальні тури, дестинація, туристичні цілі.*

Проанализированы состояние развития фестивального туризма в Украине, его роль и значение для развития отрасли в целом. Определены главные проблемы, тормозящие его развитие. Проанализирована современная база научных исследований по данной проблематике. Освещены проблемы безопасности, проанализировано законодательное обеспечение безопасности туристов. Акцентировано внимание на необходимости использования замкового наследия для развития фестивального туризма, и среди аргументов для подтверждения приведен опыт Польши. Проанализированы имеющиеся замковые комплексы Украины. По мнению авторов, в Украине необходимо существенное изменение современного законодательства в области охраны и сохранения культурного наследия. В выводах утверждается, что, обладая богатым туристическим потенциалом, при условии его восстановления, сохранения и рационального использования в Украине будет крепкий фундамент для построения эффективной стратегии развития фестивального туризма, в краткосрочной перспективе выведет страну в десятку лидеров по приему туристов.

Ключевые слова: *туристическая отрасль, фестивальный туризм, фестивальные туры, дестинации, туристические цели.*

Festival tourism is an important part of the tourist industry of many European countries, in addition it brings significant budget revenues. The state of development of festival tourism in Ukraine, its role and importance for the development of tourism industry in general is analyzed. The modern base of scientific researches on the given problem is analyzed and moments, which in the opinion of authors are investigated and not elucidated to the end, are outlined. It is very important for the authors of the article to hold an active campaign to promote the national product on traditional and electronic channels of information, and then on all possible channels to organize targeted advertising campaigns using aggressive marketing technologies, but unfortunately the organizers of festivals in Ukraine are losing this aspect. The authors also paid attention to another important issue of the development of festival tourism, namely security. There are many examples of cases of injuries and deaths of tourists and visitors of entertainments, resort areas, other objects of the tourism industry and the hospitality industry. They are analysed tourists national legislative safety assurance, namely article 13 "Safety in the field of tourism", and the units of public authority and institutions of local government, should take measures directed to tourists safety assurance. Authors accent attention on necessity of use of retaining heritage for development of festival tourism and among arguments for acknowledgement experience of Poland is quoted. Present retaining complexes of Ukraine are analysed. According to the authors, Ukraine needs a substantial change in the current legislation in the field of protection and preservation of cultural heritage, since some of the castles were destroyed and festival tourism itself could be a salvage straw for their preservation and restoration. In conclusions authors assert that possessing rich tourist potential, on the provision of his restoration, preservation and rational use under statement of group of authors Ukraine will have a strong foundation for construction of effective strategy of development of festival tourism, in short-term perspective will deduce Ukraine in ten of leaders among countries on tourists reception.

Key words: *tourism industry, festival tourism, festival tours, destination, tourist destinations.*

Постановка проблеми. Фестивальний туризм є важливим складником туристичної галузі багатьох європейських країн, окрім того, він приносить значні надходження до бюджету. У країнах Європи він користується дуже високим попитом. Найбільшим мистецьким фестивалем у світі вважається Единбурзький. У 2013 р. було продано 1 943 493 квитки, на 4,6% більше, ніж у 2012 р., і на 3,5% більше, ніж у 2011 р., причому не включаючи відвідування безлічі безкоштовних заходів. Середні ціни на квитки на кожну подію в 2012 р. становили 42,75 фунти порівняно з 44 у 2011 р. На жаль, у нашій державі ситуація значно відрізняється. У державній статистичній звітності не виокремлюють показники по даному виду туризму, а Закон України «Про туризм» з доповненнями від 9.02.2012 навіть не виокремлює цього перспективного для країни виду туризму. тому про стан

та динаміку розвитку фестивального туризму ми можемо судити лише за неофіційними даними відвідуваності фестивалів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Обґрунтування суспільно-географічних засад фестивального туризму здійснено у працях сучасних українських економіко-географів: В. Бабарицької, О. Бейдика, М. Дністрянського, Н. Крачила, О. Любіцевої, М. Мальської, П. Масляка, Я. Олійника, російських і західних дослідників А. Александрової, М. Біржакова, Д. Гетца, Ф. Котлера, Дж. Холловея. Теоретичну базу дослідження подієвого (у т. ч. фестивального) туризму становлять праці з проблем формулювання термінології, структури та функцій фестивального процесу А. Бабкіна, Л. Кияновської, М. Мальської, М. Шведа; термінології і теоретичних положень географії туризму, а також регіональних особливостей фестивального туризму України О. Бейдика, Ю. Зінька О. Любіцевої, М. Мальської, П. Масляка, І. Смаля, Т. Ткаченко, М. Рутинського та ін.

Постановка завдання. Метою статті є висвітлення основних проблем аспектів розвитку фестивального туризму України, дослідження й оцінка використання туристичних ресурсів та формулювання стратегії використання ресурсного потенціалу України для розвитку фестивального туризму.

Виклад основного матеріалу дослідження. У XXI ст. одним із найперспективніших напрямів, за оцінками експертів Всесвітньої туристичної організації (UNWTO), є подієвий, або ж івент-туризм. Запозичене з англійської мови слово event (подія, захід) уживається для означення запланованої події, яка відбувається у визначений час і з конкретною метою та має резонанс у суспільстві. До івенту відносять фестивалі, карнавали, паради, святкування; конференції, форуми, симпозіуми, круглі столи; освітні заходи: семінари, тренінги, курси підвищення кваліфікації; спортивні змагання, чемпіонати; концерти, кінопрем‘єри, театральні вистави; ювілеї, урочистості; ділові події: виставки, ярмарки, торговельні шоу, презентації, відкриття торгових центрів, офісів, підприємств чи представництв компаній, прийоми, заходи, пов‘язані з просуванням торговельної марки, тощо [1, с. 12].

Поняття фестивального туризму чи фестивального туру все частіше з’являються у переліку пропонованих туристичних послуг і завойовують усе ширшу аудиторію. Однак у розробках відомих вітчизняних учених украй мало тлумачень цих термінів. Саме слово «фестиваль» походить від французького слова festival, що означає «святковий». За визначенням Енциклопедичного словника, фестиваль – масове святкування, музичні виступи, показ досягнень естрадного, кіно- та циркового мистецтва [2].

Фестивалі як туристичні дестинації були об‘єктом масштабного дослідження європейських соціологів, проведеного у 2010 р. в Німеччині, Іспанії, Франції, Великій Британії та Італії у межах наукового проекту Arts Festivals and European Public Culture [3]. У ході проекту було опитано цільову аудиторію, яка охоплювала: чиновників, які мають вплив на формування громадської думки; іноземних туристів; власників підприємств; представників ЗМІ; вищий і середній менеджмент мешканців великих міст.

Усього було опитано 2 тис. респондентів. Одне з питань проведеного онлайн-опитування стосувалося сприйняття України та найперспективніших видів туризму в Україні і саме воно виявилося проблематичним для іноземних респондентів. Близько 37% опитаних було важко оцінити наведені види туризму з огляду перспектив їх розвитку в Україні. Узагальнення відповідей решти 63% респондентів продемонструвало, що поряд із відвіданням культурно-історичних пам‘яток (1-е місце, 56%) та сільським туризмом (44%) до перспективних для України дестинацій туризму опитані відносять природні заповідники (44%) та фестивальний туризм (39%). Трійку «аутсайдерів» за цим показником формують «морські курорти» та «екологічний туризм» (обидва по 34%), а також «паломництво» (23%). На нашу думку, результати дослідження свідчать про недостатній рівень маркетингових заходів українського туристичного продукту, у тому числі фестивального туризму. І це насправді є першою вагомою проблемою, що постає на шляху формування та розвитку фестивального туризму всієї України. Це дуже велика проблема, адже, як підтверджує низка досліджень, передумовами підвищення ефективності туристичної діяльності для всіх регіонів України є поліпшення інформованості як потенційних туристів про наявність туристичних ресурсів, так і потенційних інвесторів про стан інвестиційного клімату в країні та інвестиційні проекти в туристичній галузі, а також створення і постійне оновлення інформаційного банку даних про всі зазначені компоненти. На жаль, в Україні сьогодні бракує якісної реклами та інформації про фестивальні тури та послуги, які надаються, готелі, санаторії, тому як на внутрішньому ринку, так і за кордоном про фестивальну Україну відомо не так багато.

Згадану проблему розвитку фестивального туризму можна підтвердити і за результатами опитування туристів, які ми здійснили. У ході опитування виявилося, що лише 26% дізналися про фестиваль з Інтернет-джерел. Як правило, для рекламно-інформаційного просування продукту через Інтернет-мережу організатори фестивалю обмежуються розробленням односезонної веб-сторінки фестивалю. Дуже важливо провести активну кампанію з просування національного фестивального продукту на міжнародний туристичний ринок, проте, на жаль, організатори фестивалів в Україні упускають цей аспект.

Аналіз видань рекламного характеру спонукає до висновку, що інформація у цих виданнях залишається статичною протягом багатьох років, тому постала необхідність оперативно доповнити її актуальною інформацією про сучасні фестивальні події, більше випускати туристичних брошур, а також буклетів з анонсами конкретного фестивалю. Це звичайна практика для країн ЄС, де такі брошури розповсюджуються безкоштовно в місцях, відвідуваних туристами.

Отже, актуальною залишається необхідність більш активно просувати інформацію про фестивальний туризм України на зовнішні ринки для ознайомлення з майбутніми масштабними подіями.

Другою, проте не менш значимою, проблемою розвитку фестивального туризму в Україні є питання безпеки. Аналізуючи стан безпеки в туристичній сфері, зокрема в готельному бізнесі, у туристичних дестинаціях, можна навести чимало прикладів щодо непоодиноких і навіть масових випадків травмування та загибелі туристів і відвідувачів розважальних місць, курортних територій, інших об'єктів сфери туризму та індустрії гостинності. У багатьох випадках це стосується як піку навантаження на територію дестинації туристів, так і активних, екстремальних, ексклюзивних видів туризму, у тому числі фестивального. Варто закцентувати увагу на тому, що фестивальний туризм є одним із підвищених чинників ризику в плані безпеки. Часто має місце наявність фактів порушення правил безпеки щодо поводження з вогнем, піротехнічними засобами, вибухонебезпечними речовинами, а також технічними пошкодженнями або неякісним станом туристичної інфраструктури, зокрема з плавзасобами, повітряними кулями та ін.

Наведемо лише декілька прикладів, які стосуються трагедій із туристами та відвідувачами певних туристичних дестинацій протягом червня 2015 р.:

– 1 червня 2015 р. – найбільша за всю історію країни Ізраїль автокатастрофа (постраждали 50 осіб, більш як 20 із них загинули);

– 26 червня 2015 р. – під час теракту, здійснення якого взяло на себе угрупування «Ісламська держава», у готелі та на пляжі на курорті Ель-Кантауі біля міста Сус у Тунісі з автомату були розстріляні туристи (масова загибель людей, численні факти поранень);

– у ніч із 25 на 26 червня на території природного заповідника в Красноярському краї на озері Радужное ведмідь напав на групу туристів із чотирьох осіб (дві особи травмовані);

– 1 червня 2015 р. – катастрофа теплоходу «Дунфанчжисин» на річці Янцзи під час смерчу (врятовано 12 осіб, загинуло 442 особи);

– 27 червня 2015 р. – на Тайвані, у місті Нью-Тайбей, під час вечірньої дискотеки на танцмайданчику, де перебувало близько 1 тис. осіб, на головній сцені в аквапарку загорівся й вибухнув невідомий порошок (кількість потерпілих перевищує 516 осіб; одна людина загинула).

Україна не є винятком, і безпека туристів теж лишає бажати кращого:

– у місті Суми п'ять осіб осліпнули після пінної дискотеки;

– на фестиваль «Республіка», який щороку збирає тисячі туристів і гостей, 22-річна киянка зірвалась зі скелі і загинула, на цьому ж фестивалі у 2017 р. впав з урвища львів'янин;

– під час проведення Всесвітнього фестивалю бойків у с. Явора Турківського району Львівської області загинула одна людина, а ще четверо отримали травми. Під час фестивалю організаторами було порушено всі норми проведення масових заходів, не дотримано правил техніки безпеки. Все було кинуто напризволяще. Не було відведено місця для наметів, не організовано парковку та охорону транспортних засобів глядачів. Туалети – відсутні, освітлення – лише на сцені. Протипожежна техніка, невідкладна медична допомога – відсутні;

– на фестивалі у Кам'янці-Подільському випадково був застрелений чоловік через недотримання норм безпеки під час поводження зі зброєю;

– у селі Олешків Снятинського району в одну з байдарок ударила блискавка, від чого човен перекинувся, один із двох потерпілих, які перебували в плавзасобі, самостійно вибрався на берег, інший пропав, а саме громадянин Республіки Польща, 1985 р. н., житель м. Радишів. Як згодом з'ясували рятувальники, чоловік утонув, проте якби поруч були професійні рятувальники і сплав був організований згідно з нормами безпеки, трагедії можна було б уникнути.

У нашій державі діє Закон України «Про туризм», що передбачає систему гарантування безпеки туристів та порядок продажу туристичних послуг, ураховуючи розгляд усіляких ризиків, що можуть спричинити несприятливі наслідки і завдати шкоди здоров'ю туриста та його майну. Стаття 13 «Безпека в галузі туризму» цього Закону інформує нас про важливість дотримання умов для організації безперешкодного відпочинку туристів, захист їх під час здійснення туристичних подорожей тощо. Згідно із Законом, безпека в галузі туризму – сукупність чинників, що характеризують соціальний, економічний, правовий та інші стани забезпечення прав і законних інтересів громадян, юридичних осіб і держави в галузі туризму [4].

Органи державної влади та органи місцевого самоврядування, їх посадові особи в межах своїх повноважень мають уживати заходів, спрямованих на:

– забезпечення закріплених Конституцією України прав громадян на безпечне для життя і здоров'я довкілля під час здійснення туристичних подорожей, захист громадян України за її межами;

– гарантування особистої безпеки туристів, збереженість їхнього майна, незавдання шкоди довкіллю;

– інформування суб'єктів туристичної діяльності про загрозу безпеці туристів у країні (місці) тимчасового перебування;

– надання необхідної допомоги туристам, які опинилися у надзвичайній ситуації;

– забезпечення туристам (екскурсантам) можливості безперешкодного одержання медичної, правової та інших видів невідкладної допомоги, доступу до засобів зв'язку;

– заборону використовувати туризм для незаконної міграції, сексуальної, трудової та інших видів експлуатації громадян;

– охорону туристичних ресурсів України, встановлення гранично припустимих навантажень на об'єкти культурної спадщини та довкілля;

– гарантування безпеки об'єктів туристичних відвідувань з урахуванням ризику виникнення природних і техногенних катастроф та інших надзвичайних ситуацій тощо.

Особи, які організовують фестивалі в Україні, для уникання проблем із рівнем безпеки зобов'язані забезпечувати виконання вимог до охорони довкілля та охорони культурної спадщини, а також уживати заходів для забезпечення мінімізації або припинення шкідливого впливу на довкілля і соціально-культурне середовище та компенсувати завдані їм при цьому збитки. Надання необхідної допомоги туристам, які відвідали різноманітні фестивалі та опинилися у надзвичайній ситуації в межах території України, здійснюють спеціалізовані державні, комунальні та приватні служби, а також рятувальні команди, що утворюються відповідно до законодавства. Організацію рятувальних команд і порядок здійснення рятувальних заходів визначає Кабінет Міністрів України.

Окреслюючи коло проблем розвитку фестивального туризму в Україні, необхідно також зазначити:

− чинне законодавство не стимулює розвитку фестивального туризму;

− законодавча база у сфері інвестування й спонсорства фестивальних заходів недосконала;

− місцеві органи виконавчої влади та органи місцевого самоврядування недостатньо активно взаємодіють у справі забезпечення розвитку фестивального туризму в окремих населених пунктах і адміністративних районах;

− брак кваліфікованих кадрів у районах України;

− інфраструктура загального призначення (незадовільний стан доріг і транспортного сполучення, готельна мережа, торгівля і громадське харчування) в осередках фестивального туризму поза великими містами недостатньо розвинена;

− під'їздів до багатьох осередків фестивального туризму у депресивних і периферійних районах немає, немає й відповідних дорожніх вказівників та туристично-інформаційних знаків;

− стан більшості пам'яток історико-архітектурної спадщини незадовільний, що унеможливлює їх використання для туристичних потреб.

Для вирішення перелічених проблем необхідно кожній області України запозичити досвід Львівської області, де розроблено «Програму розвитку туризму та рекреації у Львівській області на 2018−2020 роки», в якій визначено такі стратегічні завдання:

1. Формування та утвердження позитивного іміджу Львівщини як туристичної дестинації.

2. Підвищення якості регіонального туристичного продукту.

3. Збереження, відновлення й раціональне використання рекреаційних ресурсів.

4. Розвиток та вдосконалення туристично-рекреаційної інфраструктури.

5. Управління людськими ресурсами у сфері туризму, курортів і рекреації, підвищення професійного рівня працівників туристично-рекреаційної сфери.

6. Гарантування безпеки для туристів.

7. Ефективне міжнародне співробітництво й обмін досвідом у сфері туризму, курортів і рекреації.

8. Співфінансування проектів, що реалізуються на території Львівської області, із залученням міжнародної технічної допомоги.

Загалом затвердження Програми розвитку туризму та рекреації у Львівській області на 2018–2020 рр. це вже дуже великий крок, і цей досвід є цінним для інших областей України.

Провівши ґрунтовне дослідження фестивалів, ми виокремили низку проблем фестивального туризму з погляду споживача цих послуг, зокрема:

– проблеми різноманітності, оригінальності, самобутності;

– проблеми міжнародного рівня організації із залученням відомих виконавців, знаменитостей;

– краща організація, якісна апаратура;

– комфортна інфраструктура;

– реклама;

– насиченість, драйв, більше конкурсів і майстер-класів, ярмарок;

– недороге здорове харчування;

– активніше залучення глядачів до програми фестивалю;

– фінансування;

– подолання пострадянщини;

– змістовне наповнення;

– пропаганда здорового способу життя та охорони природи.

Фестивальний туризм є одним із найперспективніших видів туризму для України, особливо з погляду використання для його розвитку замкової спадщини. Сьогодні завдяки процесам інтеграції та європеїзації зростає зацікавлення замковою спадщиною з туристичними цілями в усіх країнах світу, цей досвід потрібно використати і в Україні.

Одними з найпопулярніших подій у замкових комплексах Польщі є фестивалі середньовічної культури та військово-історичної реконструкції. Відбуваються вони у теплий період року, протягом шести-семи місяців починаючи з квітня. У замках Польщі щороку проходить більше ста рицарських турнірів та фестивалів. Деякі з них мають статус міжнародних. Пік їх проведення припадає на літні місяці. Зазвичай у червні-серпні відбувається 69% турнірів та фестивалів. Трохи більше половини всіх турнірів та фестивалів проходять у п'яти воєводствах Польщі. Лідерами у кількості проведення фестивалів та рицарських турнірів є Великопольське та Сілезьке воєводства. На ці два воєводства припадає 11% добре збережених замків Польщі. Крім рицарських турнірів та фестивалів середньовічної культури, замки є об'єктами проведення різноманітних свят, ярмарків, фестивалів сучасної та класичної музики, спортивних змагань, конференцій тощо. Наприклад, у замку м. Гродзець відбувається свято вина та меду; у замку м. Кетцин – середньовічні ярмарки; замок Ланьцут починаючи з 1961 р. є місцем проведення у травні музичного фестивалю, на якому виступають провідні музиканти зі всього світу, тощо [5].

Саме тому перспективним для України є використання для розвитку фестивального туризму саме замкової спадщини. В Україні замкова спадщина досить велика, основні замки можна умовно поділити на три групи:

Деякі існуючі замки: Хотинська фортеця; Меджибізький замок; Золочівський замок; Старий замок.

Деякі замки-руїни: Алустон (фортеця); Барський замок; Буданівський замок; Бучацький замок; Губківський замок; Високий замок; Кременецький замок; Новомалинський замок; Сатанівський замок; Токівський замок; Полонська фортеця; Чортківський замок; Хустський замок; Язлівецький замок.

Деякі втрачені замки: Гологірський замок; Борецький замок; Городенківський замок; Дзвенигородський замок; Рівненський замок; Корсунський замок.

Це далеко не повний перелік мальовничих замкових споруд, і для організаторів фестивального туризму це неабиякий шанс відкривати нові перлини історії та культури небайдужим туристам, проте в Україні необхідна суттєва зміна сучасного законодавства у сфері охорони та збереження культурної спадщини, адже частина замків була зруйнована і саме фестивальний туризм може бути рятівною соломинкою для їх збереження та відновлення. Усі наявні в Україні об'єкти історико-культурної спадщини перебувають під охороною держави, і Закон України «Про охорону культурної спадщини» від 08.06.2000 регулює правові, організаційні, соціальні та економічні відносини у сфері охорони національної культурної спадщини з метою її збереження, використання об'єктів культурної спадщини, захисту традиційного характеру середовища в інтересах нинішнього і прийдешнього поколінь, проте, як бачимо з досвіду, це не дієво.

В Україні є 200 замків, 100 з них потребують негайної реставрації. Розглянемо досвід Великобританії, де головною з визначних пам'яток є Замок Уоріка, професійно керований однією з лідируючих туристичних організацій Tussauds Group. Щороку тут проводиться фестиваль, на якому лунає народна музика: «Показ рук», «Мегсон», «Шенні», «Лес Баркер» та інші відомі та популярні виконавці народної музики. На фестивальному майданчику туристи можуть знайти музику на свій смак, майстерню циркових навичок та яскраву виставу ремесл. Працюють музичні кіоски, де можна перевірити та придбати фабричні та ручні інструменти. На фестивалі можна придбати книги, які допоможуть навчатися гри на музичних інструментах. Курсує безкоштовний автобус від фестивалю до центру міста. Щороку фестиваль відвідує сотні туристів.

Ключові елементи її стратегії із залучення і задоволення величезного числа відвідувачів перераховані нижче:

– доступність, замок відкритий щодня з 10.00 за винятком Різдва. Це вирішує питання спонтанних відвідувачів, які не впевнені, чи буде відкрита ця пам'ятка, коли вони приїдуть, загальна проблема для багатьох об'єктів спадщини, що мають складні графіки годин роботи. Поклопоталися також і про необхідну кількість чітких указівок у районі об'єкту й адекватну стоянку для автобусів та автомобілів, що має тверде покриття та мальовничий пейзаж;

– комунальні послуги, туалети для відвідувачів стратегічно встановлені при вході на територію та на самій території. Також усюди розставлені урни для сміття. Політика організації полягає у постійній підтримці чистоти на території замку (сміття регулярно забирається). Особлива увага приділена харчуванню літніх людей і сімей із маленькими дітьми. Обслуговуючий персонал навчений надавати першу медичну допомогу;

– покажчики й інформація, всюди встановлені дороговкази, а якщо який-небудь об'єкт цього дня закритий, при вході вивішуються попереджувальні знаки. Брошури з повною інформацією про замок видаються під час покупки квитків. Також забез-

печена інформація на інших мовах: є путівники на французькій, німецькій, іспанській, італійській і японській мовах і аудіотури на французькій, німецькій і японській мовах;

– регулювання кількості відвідувачів: у години найбільш можливого виникнення черг відвідувачі за допомогою додаткових знаків прямують до менш популярних об'єктів. Обслуговуючий персонал регулює потік відвідувачів, також робляться попередження про черги в найбільш відвідувані дні. Щоб туристи, що стоять у чергах, не скупчилися, влаштовуються додаткові розваги, такі як костюмовані вистави;

– цінова політика: встановлена єдина плата за вхід на всі об'єкти, розташовані на території, за винятком кімнати під назвою «Привиди замку Уоріка», в яку не допускаються діти молодше восьми років. Зроблено це для досягнення найвищого рівня задоволення серед відвідувачів. Установлено також звичайні пільгові знижки, сезонні ціни і «привілейований вхід» для тих, хто має бажання відвідати фортецю неодноразово;

– інші особливості: додатковий прибуток поступає від використання приміщень замку для весільних прийомів, зустрічей, вечірок [6, с. 728–729].

Висновки з проведеного дослідження. Фестивальний туризм являє собою унікальний вид туризму, оскільки він є фактично невичерпним за своїм змістом. У такій великій країні, як Україна, з доволі потужним креативним потенціалом та національними самобутніми традиціями за дієвої підтримки з боку держави фактично будь-який фестивальний захід може стати точкою розвитку фестивального туризму в країні і виходу національного фестивального туризму на міжнародний рівень. Зазначимо, що фестивальний туризм є перспективним ресурсом підвищення іміджу України та джерелом підвищення економічного добробуту країни. Своїм розвитком він стимулює зростання зайнятості, підвищення культурного рівня населення країни та розвиток суміжних галузей економіки.

Таким чином, результати проведеного аналізу показали, що одним із дуже важливих чинників розвитку фестивального туризму є ресурсний потенціал, у тому числі замкова спадщина, яка є досить великою в Україні й дає змогу впевнено зробити висновок про забезпеченість фестивального туризму замковим потенціалом.

Проте, з іншого боку, бачимо недостатній рівень розвитку фестивального туризму, не зацікавлення державних органів у його розвитку, занедбаність, зруйнованість замкових споруд та байдужість суспільства до нагальної потреби відродження замків як цінного ресурсу для розвитку фестивального туризму.

Володіючи таким багатим туристичним потенціалом, за умови його відновлення, збереження та раціонального використання Україна матиме міцний фундамент для побудови дієвої стратегії розвитку фестивального туризму, що, на нашу думку, у короткостроковій перспективі виведе нашу країну в десятку лідерів серед країн із прийому туристів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. UNESCO: Final Report on the Global Assessment of the 1989 Recommendations on the Protection of Traditional Culture and Folklore: Local Authorities and International Cooperation, Washington, USA, 1999. 44 p.

2. Етнофестивальний туризм: теоретичні засади й етногеографічні аспекти організації / М.Й. Рутинський та ін. ; за ред. Я.Б. Олійника. Київ : Альтерпрес, 2011. 234 с.

3. Річний звіт CIOFF. URL : http://www.cioff.org/doc.cfm/en/193/CIOFF®_Annual_Report_2012.pdf (дата звернення: 23.06.2008).

4. Про туризм : Закон України від 15 вересня 1995 р. № 31. URL : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/324/95-%D0%B2%D1%80 (дата звернення: 21.10.2018).

5 Аніпко Н.П. Середньовічні замки Польщі та їх використання в туристичній індустрії. *Замковий туризм Тернопільської області: проблеми та перспективи розвитку :* матеріали міжнародної науково-практичної конференції, м. Тернопіль, 12–13 жовтня 2012 р. Тернопіль, 2012. С. 132–136.

6. Хелловей Дж.К. Туристичний бізнес ; пер. з англ. Т.А. Чорної, А.А. Кожевнікова. Київ : Знання, 2007. 728 с.

REFERENCES:

1.UNESCO (1999): Final Report on “A Global Assessment of the 1989 Recommendation on the Safeguarding of Traditional Culture and Folklore: Local Empowerment and International Cooperation”, Washington D.C., 44 p. (in English)

2. Rutinsky M. Y., Topornitskaya M. Y. (2011), *Etnofestyvaljnyj turyzm: teoretychni zasady j etnogheoghrafichni aspekty orghanizaciji* [Theoretical Foundations and Ethno-Geographic Aspects of Organization Ethno-Festual Tourism]. Kyjiv : Aljterpres. (in Ukrainian)

3.CIOFF annual report 2012. (2012) Available at: http://www.cioff.org/doc.cfm/en/193/CIOFF®_Annual_Report_2012.pdf

4. Verkhovna rada Ukrajiny (1995) Pro turyzm: Zakon Ukrajiny [Law of Ukraine: On Tourism] Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/324/95-%D0%B2%D1%80. (in Ukrainian)

5 Anipko N.P. (2012) Serednjovichni zamky Poljshhi ta jikh vykorystannja v turystychnij industriji [Medieval Castles of Poland and their use in the tourism industry] Proceedings of the Tourism of the Ternopil region: problems and prospects of development (Ukraine, Ternopil, May 4, 2012), Ternopil : Svicha, Pp. 132-136. (in Ukrainian)

6. Halloway Jk (2007) *Turystychnyj biznes* [Travel Business]. Kiev: Znannja. (in Ukrainian)

Sophiia Bilous
Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Tourism
Ivan Franko National University of Lviv
Yuliia Masiuk
Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Tourism
Ivan Franko National University of Lviv
Anna Krasko
Candidate of Geographic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Tourism
Ivan Franko National University of Lviv

ECONOMICAL AND RESOURCE ASPECTS OF DEVELOPMENT OF FESTIVAL TOURISM IN UKRAINE

The purpose of the article. Festival tourism is an important part of the tourist industry of many European countries, in addition it brings significant budget revenues. The state of development of festival tourism in Ukraine, its role and importance for the development of tourism industry in general is analyzed. The modern base of scientific researches on the given problem is analyzed and moments, which in the opinion of authors are investigated and not elucidated to the end, are outlined. It is very important for the authors of the article to hold an active campaign to promote the national product on traditional and electronic channels of information, and then on all possible channels to organize targeted advertising campaigns using aggressive marketing technologies, but unfortunately the organizers of festivals in Ukraine are losing this aspect.

Results. The authors present the results of a study by European sociologists conducted in five EU countries within the framework of the scientific project “Arts Festivals and European Public Culture”, the results of which in their opinion indicate the lack of marketing events of the Ukrainian tourism product and festival including. The authors conducted their own research, during which a survey of tourists was conducted, the results of which confirmed that the level of marketing of the festival product of Ukraine is extremely low.

According to the authors of the article, it is very important to hold an active campaign to promote the national product on traditional and electronic channels of information.

The authors also paid attention to another important issue of the development of festival tourism, namely security. There are many examples of cases of injuries and deaths of tourists and visitors of entertainments, resort areas, other objects of the tourism industry and the hospitality industry. They are analysed tourists national legislative safety assurance, namely article 13 “Safety in the field of tourism”, and the units of public authority and institutions of local government, should take measures directed to tourists safety assurance.

Outlining the range of problems of the development of festival tourism, the authors distinguish: there are no entrances to many centers of festival tourism in the depressed and peripheral areas, there are no appropriate road sign, and tourist information signs; current legislation doesn’t stimulate the development of festival tourism; the legislative base in the field of sponsorship of festival events is imperfect; shortage of skilled personnel in districts is observed.

Moving towards solving these problems, the Tourism and Resorts Department of the Lviv Oblast State Administration has developed the “Tourism and Recreation Program in the Lviv Oblast for 2018-2020», the authors considered the main strategic objectives of this program, as a result, they came to the conclusion that this the program is quite good, but there is an important issue – financing.

Practical implications. Authors accent attention on necessity of use of retaining heritage for development of festival tourism and among arguments for acknowledgement experience of Poland is quoted. Present retaining complexes of Ukraine are analysed. According to the authors, Ukraine needs a substantial change in the current legislation in the field of protection and preservation of cultural heritage, since some of the castles were destroyed and festival tourism itself could be a salvage straw for their preservation and restoration.

Value/originality. In conclusions authors assert that possessing rich tourist potential, on the provision of his restoration, preservation and rational use under statement of group of authors Ukraine will have a strong foundation for construction of effective strategy of development of festival tourism, in short-term perspective will deduce Ukraine in ten of leaders among countries on tourists reception.

ПРОБЛЕМИ МЕГАРЕГУЛЮВАННЯ ФІНАНСОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ
PROBLEMS OF MEGAREGULATION OF THE FINANCIAL MARKET OF UKRAINE

УДК 336.761

Резяпов К.І.
аспірант кафедри міжнародних економічних відносин та економічної теорії
Університет імені Альфреда Нобеля

У статті розглянуто питання створення державного органу, метою функціонування якого є вирішення завдань мегарегулювання фінансового ринку України. Виділено проблему зв'язків фондового ринку з банківським сектором в контексті вдосконалення інвестиційного процесу, зокрема шляхом створення умов для ефективного перерозподілу коштів (заощаджень) в економічний системі. Це питання досліджено не тільки щодо формування системи фінансового посередництва, але й в рамках проблеми підтримки фінансової та макроекономічної стабільності в країні. Акцент зроблено на доцільності доопрацювання Концепції розвитку фондового ринку на основі аналізу умов його розвитку та макроекономічних завдань, що стоять перед урядом. Запропоновано двохетапність розвитку фондового ринку, яка передбачає послідовне стимулювання боргового, а в подальшому й пайового його сегментів, що має супроводжуватись вирішенням макроекономічних проблем, пов'язаних з високим ринковим ризиком та неефективною структурою власності.

Ключові слова: *мегарегулювання, фондовий ринок, банківська система, інвестиційний клімат, потік ресурсів, макроекономічна стабілізація.*

В статье рассмотрен вопрос создания государственного органа, целью функционирования которого является решение заданий мегарегулирования финансового рынка Украины. Выделена проблема связей фондового рынка с банковским сектором в контексте совершенствования инвестиционного процесса, в частности путем создания условий для эффективного перераспределения денег (сбережений) в экономической системе. Этот вопрос исследован не только касательно формирования системы финансового посредничества, но и в рамках проблемы поддержки финансовой и макроэкономической стабильности в стране. Акцент сделан на целесообразности доработки Концепции развития фондового рынка на основе анализа условий его развития и макроэкономических заданий, стоящих перед правительством. Предложена двухэтапность развития фондового рынка, предусматривающая последовательное стимулирование долгового, а в дальнейшем и паевого его сегментов, что должно сопровождаться решением макроэкономических проблем, связанных с высоким рыночным риском и неэффективной структурой собственности.

Ключевые слова: *мегарегулирование, фондовый рынок, банковская система, инвестиционный климат, поток ресурсов, макроэкономическая стабилизация.*

The article deals with the issue of creating a state body, the purpose of which is to solve the problems of megaregulation of the financial market of Ukraine. The problem of bond market relations with the banking sector in the context of improving the investment process, in particular, by creating conditions for efficient redistribution of funds (savings) into the economic system, is highlighted. This issue is explored not only in the field of financial intermediation, but also within the framework of the problem of maintaining financial and macroeconomic stability in the country. The emphasis is on the expediency of revision of the Stock Market Development Concept on the basis of an analysis of its conditions of development and macroeconomic challenges the government faces. It has been proposed to develop the stock market in two stages that requires successive stimulation of its debt and in prospect share segment. Against the background of many unresolved issues within the framework of the law of shareholders, underdevelopment of the institution of minority shareholders and the reluctance of large shareholders to divest property rights, in the medium-term, more extensive and targeted measures by the Cabinet should touch on the bond segment as an alternative that complements the banking system of the segment of the financial market of Ukraine. It is emphasized on the urgency of protecting the investment flow formed by saving from speculative use which leads to inflation of working capital of commodity producers. The two-stage process of the stock market development should be accompanied by the solution of macroeconomic problems associated with high market risk, which are conditioned by the speculative and oligopolistic nature of the Ukrainian stock market, and the ineffective ownership structure that impedes the creation of mass and liquid stock market. Creation of a financial market megaregulator will allow the state to carry out the most effective policy based on the interaction of the stock market and the banking sector in the direction of solving the tasks of stabilizing macroeconomic processes.

Key words: *megaregulation, stock market, banking system, investment climate, flow of resources, macroeconomic stabilization.*

Постановка проблеми. Функціонування фондового ринку як необхідного елементу економічної системи в рамках питань забезпечення макроекономічної та фінансової стабільності економіки, його розвиток, темпи економічного зростання є умовами виконання завдань державного регулювання економіки. Розглянувши основні положення програм заходів розвитку економіки уряду й Національного банку України, які стосуються перспектив розвитку національного фондового ринку, зупинимось на наступному аспекті, який розташований на перетині цих програм. Йдеться про взаємодію та багатогранний зв'язок двох взаємодоповнюючих у процесі перерозподілу фінансових ресурсів елементів фінансового ринку, а саме фондового ринку та банківської системи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченню проблем становлення й розвитку фондового ринку України, його інвестиційної привабливості та механізмів державного регулювання приділено увагу в працях вітчизняних науковців, таких як О. Барановський, І. Бланк, М. Денисенко, А. Калина, В. Корнєєв, М. Крупка, І. Лютий, О. Мендрул, О. Мозговий, М. Назарчук, В. Опарін, В. Оскольський, І. Павленко, Р. Рак, Г. Терещенко, Н. Ткаченко, В. Шелудько. Незважаючи на досить високий рівень розроблення, означена проблематика потребує подальших поглиблених, багатоаспектних та більш деталізованих наукових досліджень.

Постановка завдання. Нині в економіці України відбувається більш швидке накопичення коштів порівняно з їх розміщенням. Зростання вкладів населення внаслідок зниження привабли-

вості вкладень в готівкову валюту значно підвищило забезпеченість банків «довгими» грошима.

Однак в документах Міністерства економічного розвитку і торгівлі (МЕРіТ) відзначено, що на тлі зростання ресурсної бази в економіці залишається значним незатребуваний інвестиційний потенціал, який характеризується розривом між заощадженнями та інвестиціями. Згідно з даними міністерства цей розрив становить близько 10% ВВП [7, с. 8]. Отже, в умовах наявності значного обсягу вільних коштів підприємства, як і раніше, не мають повноцінної можливості залучення капіталу на внутрішньому ринку (про що, зокрема, свідчить зростання запозичень за межами України). Таким чином, вказана проблема вимагає більш детального дослідження.

Виклад основного матеріалу дослідження. Згідно з урядовими програмами зараз акцент робиться на розвитку механізму інвестування акумульованих коштів банками безпосередньо за допомогою кредитування підприємств. Зменшення рівня ставок за державними цінними паперами нижче ціни залучення банками коштів на ринку депозитів стимулює банки до кредитування підприємств. Пріоритети КМУ в цій галузі виглядають таким чином: розвиток фінансових ринків має здійснюватися через призму вдосконалення інвестиційного процесу, перш за все в розрізі створення умов для формування перерозподільного процесу. Основний акцент робиться на створенні умов для кредитування підприємств банківською системою, а надалі – розвитку механізму залучення коштів приватних інвесторів за допомогою фондового ринку [5, с. 18].

Виходячи з цього, фахівці з фондового ринку піднімають низку питань щодо необхідності розвитку взаємних зв'язків цих економічних інститутів. Зокрема, В. Компанієць вказує на зв'язок фондового ринку з банківською системою: «слабкість банківської системи обумовлює і слабкість фондового ринку. І якщо там неможливо вигідно і надійно розмістити гроші, то від цього страждає і фондовий ринок як наступна фаза розвитку фінансової сфери» [3, с. 7]. На думку В. Оскольского, тільки за наявності навіть не дуже сильного, але здорового банківського сектору України можна здійснити економічне зростання через розвиток фондового ринку та відновлення доступу українських компаній на міжнародні ринки капіталу й запозичення [3, с. 10].

Питання зв'язків фондового ринку з банківським сектором перебувають не тільки в площині формування системи фінансового посередництва, але й в рамках проблеми підтримки фінансової та макроекономічної стабільності в країні. Як зазначалось раніше, всі сегменти фінансового ринку повинні бути збалансовані. При цьому державі відводиться основна роль в управлінні процесом підтримки стабільності та збалансованості фінансових потоків.

Нині багато фахівців фінансового ринку висловлюються на підтримку проведення узгодженої політики на фінансовому ринку. Так, А. Охріменко мотивує її необхідність уроками «кризи довіри» в банківській сфері: багато банків, які інвестували на початку 2017 року у зростаючі українські акції, відчували влітку проблеми з ліквідністю через зниження фондового ринку [6]. Керівник департаменту фінансової політики Міністерства фінансів О. Щербакова вказує на те, що ще недавно фондовий ринок та економіка країни не залежали один від одного. Однак, згідно з її спостереженнями, ситуація змінилась. В українські папери вкладаються накопичення Пенсійного фонду, в якому будуть розміщуватись кошти утвореної в наступному році системи іпотечного кредитування військовослужбовців. Можливо, як зазначає вона, на ринок вийдуть гроші з резервного фонду. Таким чином, на її думку, підвищується значимість фондового ринку для економіки, що вимагає його комплексного регулювання з боку держави в рамках єдиної фінансової політики.

Однак нині функції та можливості створеного мегарегулятора неповні. Фактично поки що сфера його впливу поширюється тільки на весь фондовий ринок, а процес створення комплексного регулювання фінансового ринку загалом може бути досить тривалим. Інший основний сегмент фінансового ринку, а саме банківська система, досить ефективно регулюється НБУ, швидше за все, найближчим часом він збереже свої функції. З огляду на це в середньостроковій перспективі НБУ буде проводити узгоджену політику для того, щоби сформувати передумови для появи справді «реального» мегарегулятора.

Однак якщо для банківської системи вже існує концепція її розвитку, то для фондового сегменту фінансового ринку доцільно на основі аналізу умов його розвитку та макроекономічних завдань, що стоять перед урядом, доопрацювати Концепцію розвитку фондового ринку.

Виходячи зі специфіки розвитку ринкових відносин на українському фондовому ринку, вважаємо можливим розгляд в рамках Концепції варіанта розвитку щодо двохетапного формування системи фондових цінностей.

Регулювання розвитку фондового ринку на першому етапі як наслідок основних завдань у сфері фінансування економічного зростання має проходити з позиції врахування його боргового характеру розвитку, щоби цільовим чином стимулювати формування боргового сегменту ринку.

Слід зауважити, що поточний процес перетворення фондового ринку України є багатопланових. З одного боку, завданням держави є створення сприятливого інвестиційного клімату, отже,

формування дієвого механізму припливу інвестицій в економіку. Акції, обтяжені вантажем проблем перерозподілу власності, для цього не підходять. Саме тому акцент на першому етапі розвитку необхідно зробити на ринку корпоративних облігацій. З іншого боку, держава повинна звернути особливу увагу на формування та підвищення ефективності заходів, вжиття яких спрямоване на підтримку стабільності фінансової системи та виключення диспропорцій фінансових потоків, що приводять до утворення трансформаційних перекосів в економіці країни [4, с. 12].

Перешкодою розвитку ринку корпоративних облігацій є складні правові процедури, з якими пов'язана емісія облігацій. Правила реєстрації ускладнюють емісію цінних паперів та підвищують пов'язані з нею витрати. Це перешкоджає здійсненню прямих інвестицій не тільки в невеликі приватні акціонерні товариства, але й у публічні акціонерні товариства.

На тлі інтересу, що проявляється до корпоративних облігацій з боку не тільки великих, але й середніх компаній, необхідно спростити процедуру випуску цього виду паперів.

Стимулювання розвитку сегменту корпоративних облігацій здатне не тільки вирішити проблему залучення довгострокових інвестиційних ресурсів, але й сформувати дієвий механізм перерозподілу доходів в економіці, що дасть змогу уникнути ситуації макроекономічної нестабільності, в базисі якої лежать диспропорції в потоках фінансових ресурсів [1].

Як випливає із соціологічних опитувань, приблизно 3% українського населення вже сьогодні готові купувати цінні папери. У зв'язку з тим, що вони є найбільш заможною частиною населення, обсяг додаткових коштів, який потенційно може бути спрямований на фондовий ринок, оцінюється експертами в 10% від сумарних ресурсів, що становить не менше 25 млрд. грн., і це не межа. В середньому в країнах з розвиненою ринковою економікою близько чверті дорослого населення є акціонерами, до 95% вільних грошових коштів населення зберігається у формі вкладів та цінних паперів.

Аналіз показує, що шляхом створення в Україні умов, сприятливих для індивідуальних інвестицій в рамках ринку корпоративних облігацій, можна отримати обсяг ресурсів, достатній для задоволення потреби економіки в інвестиціях мінімум на 5 років.

Дрібні інвестори повинні отримати вільний доступ до ринку, який гарантує можливість в будь-який момент безперешкодно купити або продати свої цінні папери за твердими цінами. Організація процесу залучення коштів населення вимагає створення фактично нового сектору інфраструктури ринку, орієнтованого на населення. Одним з можливих способів цього напряму розвитку інфраструктури ринку є створення системи фондових центрів. Такі центри повинні бути системою організації ринку, за якої у громадян з'являється можливість цивілізованої участі в його діяльності за мінімальних організаційно-технологічних ризиків. Центри можуть виступати в ролі брокерів у всіх наявних сегментах фондового ринку та на всіх визнаних торгових майданчиках.

Умови стабільності економіки вимагають, щоби в потік платіжних грошей надходила тільки та частина сукупного доходу, яка відповідає вимогам поточного товарного балансу. Надлишкову частину та більшу частину заощаджень необхідно спрямувати в інвестиційний потік. В майбутньому це дасть змогу досягти товарного балансу на більш високому рівні, що фактично означає зростання багатства нації та життєвого рівня населення. Однак це станеться лише за умови, що держава зможе забезпечити захист інвестиційного потоку від спекулятивного використання, яке приводить до інфляції обігових коштів товаровиробників.

Як і будь-яка система забезпечення, фондовий ринок у своєму розвитку має тенденцію періодично підтверджувати відомий кібернетичний парадокс, за якого відносно автономна обслуговуюча система схильна зосереджуватись на власних інтересах, нехтуючи своїм головним призначенням. Використовуючи своє становище «генератора грошей», фондовий ринок здатний генерувати фіктивний капітал «з повітря». Звичайний обіг капіталу в економіці є так званим колесом Адама Сміта, в якому гроші послідовно проходять всі стадії кругообігу: від заробітної плати до накопичення капіталу. На саморегульованому фондовому ринку систематично виникають внутрішні, скорочені грошові обороти. Такі спекулятивні обороти відбуваються перш за все між посередниками й не досягають емітентів.

Така тенденція не є виключно українською. Ще в першій половині XX століття Дж.М. Кейнс говорив: «В міру того, як вдосконалюється організація ринку інвестицій, небезпека переважання спекуляції зростає. Спекулянти не приносять шкоди, якщо вони залишаються бульбашками на поверхні рівного потоку підприємництва. Проте нинішнє становище стає серйозним, коли підприємництво перетворюється в міхур у вирі спекуляції. Коли розширення виробничого капіталу в країні стає побічним продуктом діяльності грального будинку, важко очікувати хороших результатів» [2, с. 347]. Однак сучасна українська специфіка (високорозвинені фондові технології, імпортовані із Заходу, на тлі слаборозвиненої ринкової культури та ділової етики), без сумніву, ускладнює вихід українського фондового ринку зі спекулятивного тупика.

З огляду на це перехід до другого етапу, що характеризується стимулюванням вже не тільки

розвитку боргового, але й пайового сегментів, повинен супроводжуватись вирішенням таких макроекономічних проблем галузі цінних паперів загалом:

– високий ринковий ризик, пов'язаний зі спекулятивним та олігополістичним характером українського фондового ринку;

– неефективна структура власності, яка перешкоджає створенню масового та ліквідного ринку акцій.

Для того щоби сформувати в рамках другого етапу комплексний варіант фондового ринку, який реалізує всі свої функції, необхідно вирішити такі питання:

– законодавче доопрацювання норм, які стосуються захисту прав власників цінних паперів; зміна концепції захисту прав інвесторів, використовуваної в українській практиці, приведення її до змісту, прийнятому в міжнародному співтоваристві;

– формування нових ринків, які б спеціально призначались для виведення якомога більшої кількості підприємств на фондовий ринок країни; зокрема, необхідний ринок для розміщення цінних паперів емітентів, що належать до середнього рівня компаній з низькими стартовими умовами залучення початкового капіталу;

– зниження надмірного регулятивного впливу в процесі випуску та державної реєстрації цінних паперів; в рамках цього питання можна запропонувати регулюючим органам зняти зайве високі, фактично заборонні бар'єри;

– зниження загального ринкового ризику щодо того, що приводить до екстремальних значень ринкового ризику (розрахунки в іноземній валюті, безперешкодний вхід-вихід спекулятивних капіталів, зниження ролі іноземних інвесторів, прагнення до послаблення впливу зовнішніх фундаментальних факторів, а саме цін на метал, ситуації на фінансових ринках в інших країнах з перехідною економікою);

– подальше формування системи нагляду за фінансовим станом учасників фондового ринку; нині в центрі уваги системи нагляду перебуває, як правило, виконання норм та правил, що регулюють діяльність фондового ринку; міжнародна практика показує, що цього недостатньо; важливим завданням є нагляд за фінансовим станом брокерсько-дилерських компаній.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, підбиваючи підсумок проведеного аналізу, відзначимо, що нині пріоритетним напрямом в галузі розвитку фондового ринку є продовження формування цивілізованого ринку в розрізі поставлених завдань стабілізації макроекономічних процесів. Водночас можна виділити пріоритети в розвитку основних його сегментів, а саме ринку акцій та ринку облігацій. На тлі безлічі невирішених проблем в рамках акціонерного права, нерозвиненості інституту міноритарних акціонерів та небажання великих акціонерів дробити права власності в середньостроковій перспективі більш масштабно й цілеспрямовано заходи Кабінету Міністрів повинні торкнутись облігаційного сегменту як альтернативного, який доповнює банківську систему сегменту фінансового ринку України.

Отже, необхідно, щоби державними органами була розроблена та прийнята модель розвитку фондового ринку, що відповідає як економічним потребам, так і умовам розвитку цього інституту, що склалися. Створивши мегарегулятор фінансового ринку, держава зможе проводити найбільш ефективну політику, засновану на взаємодії цих двох сегментів в напрямі вирішення поставлених завдань стабілізації макроекономічних процесів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Довгань А. Ефективність та конкурентність як фактор підвищення інвестиційної привабливості українського ринку корпоративних облігацій. *Інвестиції: практика та досвід*. 2009. № 17. С. 12–15.

2. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег. Москва : Гелиос АРВ, 1999.

3. Фондовий ринок та інвестиційний клімат в Україні : матеріали конференції. Київ : ГО «Київський економічний науковий центр», 2016. 104 с.

4. Основні напрями єдиної державної грошово-кредитної політики на 2017 рік. Київ, 2016.

5. Основні напрями соціально-економічного розвитку України на довгострокову перспективу. Київ : МЕРіТ, 2016.

6. Охріменко О. Індикативний аналіз ринку облігацій України в контексті міжнародної інтеграції. URL: http://www.securities.org.ua/securities_journal/review.

7. Прогноз соціально-економічного розвитку України на 2017 рік та основні параметри прогнозу до 2022 року. Київ : МЕРіТ, 2016.

REFERENCES:

1. Dovhan' A. Effektyvnost' y konkurentsyya yak faktor pedvyshenyy ynvestytsyonnoy pryvlekatel'nosty ukraynskoho rynka (2009) [Efficiency and competitiveness as a factor for increasing the investment attractiveness of the ukrainian corporate bond market] P. Dovhan' // Investytsiyi: praktyka i dosuh. – 2009. – № 17. – P. 12–15 (in Ukrainian).

2. Keyns Dzh.M. (1999) Obshchaya teoriya zanyatosti, protsenta i deneg [General theory of employment, interest and money]. – M. : Helios ARV (in Russian).

3. Materialy konferentsyy "Fondovyy rynok ta investytsiynyy klimat v Ukrayini" (2016) [Materials of the conference "Stock market and investment climate in Ukraine"]. – K. : HO "Kyyivs'kyy ekonomichnyy naukovyy tsentr", 104 p. (in Ukrainian).

4. Osnovnie napryamy yedynoyi derzhavnoyi hroshovo-kredytnoyi politiky na 2017 rik (2016) [The main directions of a single state monetary policy for 2017]. – Kiev (in Ukrainian).

5. Osnovny napryamy sotsial'no-ekonomichnogo rozvytku na perspektyvu (2016) [The main directions of socio-economic development of Ukraine in the long-term perspective]. – K. : MERiT, 2016 (in Ukrainian).

6. Okhrimenko O. Inkukdatyvnyy analiz rinku oblihatsyi Ukrayiny v umovakh mizhnarodnoyi intehratsiyi [Indicative analysis of the ukrainian bond market in the context of international integration] [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: http://www.securities.org.ua/securities_journal/review (in Ukrainian).

7. Prohnoz sotsial'no-ekonomichnoho rozvytku Ukrayiny na 2017 r. i osnovni parametry prohnozu do 2022 roku (2016) [Forecast of the social and economic development of Ukraine for 2017 and the main parameters of the forecast up to 2022]. – K. : MERiT (in Ukrainian).

Reziapov Kyrylo
Postgraduate Student
Alfred Nobel University

PROBLEMS OF MEGAREGULATION OF THE FINANCIAL MARKET OF UKRAINE

The purpose of the article. The article deals with the issue of creating a state body, the purpose of which is to solve the problems of megaregulation of the financial market of Ukraine. The problem of bond market relations with the banking sector in the context of improving the investment process, in particular, by creating conditions for efficient redistribution of funds (savings) into the economic system, is highlighted.

Methodology. This issue is explored not only in the field of financial intermediation, but also within the framework of the problem of maintaining financial and macroeconomic stability in the country. The emphasis is on the expediency of revision of the Stock Market Development Concept on the basis of an analysis of its conditions of development and macroeconomic challenges the government faces.

Results. Based on the assertion that all segments of the financial market need to be balanced, the state's decisive role in managing the process of maintaining stability and balance of financial flows has been emphasized. The expediency of conducting a coherent policy in the financial market by its main regulators is pointed out.

But if the concept of banking system development has already existed, then for the stock market segment of the financial market it is necessary to revise the Concept of Stock Market Development on the basis of an analysis of its conditions of development and macroeconomic problems the government faces.

Taking into consideration the specifics of market relations development in the Ukrainian stock market, it is possible to consider the variant of development from the standpoint of a two-stage formation of the system of stock values within the framework of the Concept.

It is stated that the current process of the Ukrainian stock market transformation is multifaceted. On the one hand, the state's task is to create a favorable investment climate and, in this regard, to construct an effective mechanism for inflow of investments into the economy. Against the background of many unresolved issues within the framework of the law of shareholders, underdevelopment of the institution of minority shareholders and the reluctance of large shareholders to divest property rights, in the medium-term, more extensive and targeted measures by the Cabinet should touch on the bond segment as an alternative that complements the banking system of the segment of the financial market of Ukraine. Stimulation of the corporate bonds segment development can not only solve the problem of attracting long-term investment resources, but also create an effective mechanism for redistribution of income in the economy, which will allow avoiding a situation of macroeconomic instability, in the base of which there are disproportions in the flow of financial resources.

On the other hand, the state should pay special attention to the formation and increase of the effectiveness of measures aimed at maintaining the stability of the financial system and the elimination of financial system imbalances, which lead to transformational distortions in the economy of the country.

Transition to the second stage, characterized not only by stimulation of the debt but also share sector development, should be accompanied by the solution of macroeconomic problems associated with high market risk, which are conditioned by the speculative and oligopolistic nature of the Ukrainian stock market, and the ineffective ownership structure that impedes the creation of mass and liquid stock market.

Practical implications. Creation of a financial market megaregulator will allow the state to carry out the most effective policy based on the interaction of the stock market and the banking sector in the direction of solving the tasks of stabilizing macroeconomic processes.

Value/originality. In our research we have studied the issue of a state regulatory body creation the functional aim of which is to solve the problems of the stock market and banking sector interrelation in the context of investment process improvement. Against the background of an increase in the resource base of the economy, there is still a significant unrealized investment potential, characterized by a gap between savings and investments. So, the effectiveness of these relationships remains low, which determines the prospects for further research into this problem.

МОДЕЛЬ УПРАВЛІННЯ МАЛИМ МІСТОМ УКРАЇНИ: ВИКЛИКИ СУЧАСНОСТІ
CASE FRAME BY SMALL CITY OF UKRAINE: CALLS OF MODERNITY

УДК 316.422

Стадник Г.В.
к.е.н., професор,
професор кафедри економічної теорії
та міжнародної економіки
Харківський національний університет
міського господарства
імені О. М. Бекетова
Радіонова Л.О.
к. філософ. н., доцент,
доцент кафедри філософії і політології
Харківський національний університет
міського господарства
імені О. М. Бекетова

У статті розглянута специфіка управління розвитком малих міст України в умовах глобальних викликів. Аналіз теоретико-методологічних підходів, що склалися в зарубіжному і вітчизняному соціальному знанні щодо малих міст як особливих територіально-поселенських спільнот, дав змогу виділити концептуальні підходи як методологічну основу дослідження специфіки управління розвитком малих міст – неоінституційний, трансформаційний, факторний, урбанізаційний. Застосування цих підходів відкриває методологічні можливості для вивчення особливостей управління розвитком малих міст в умовах сучасних українських інституційних трансформацій і глобальних процесів. Методологічна модель дослідження дає змогу вивчати особливості управління малими містами в контексті «викликів», що йдуть із різних рівнів (державного, регіонального, державного, глобального) і зумовлена рівнем, з якого прийшов «виклик».

Ключові слова: *мале місто, урбанізація, неоіститутиційний, трансформаційний, факторний підхіди, методологічна модель управління малим містом.*

В статье рассматриваются теоретико-методологические подходы, сложившиеся в социальных науках применительно к малым городам как особым территориально-поселенческим общностям, что позволило выделить основные концептуальные подходы в качестве методологической основы исследования специфики управления развитием малых городов – неоинституциональный, трансформационный, факторный, урбанизационный. Применение этих подходов открывает методологические возможности для изучения особенностей управления развитием малых городов как в условиях глобальных вызовов, так и в условиях реформы децентрализации власти в Украине. Эта модель исследования позволяет изучать особенности управления малыми городами в контексте «вызовов», идущих с различных уровней: муниципального, регионального, государственного, глобального. Специфика модели управления малым городом обусловлена уровнем, с которого пришел «вызов».

Ключевые слова: *малый город, урбанизация, неоинституциональный, трансформационный, факторный подход, методологическая модель управления малым городом.*

The article underlies the basis of analysis of the theoretical and methodology approaches folded in social sciences as it applies to small cities as special territorial-settler communities. The neoinstitutional approach to the transformation, factor, urbanization approaches as methodological basis of socio-economic research of management specific development of small cities. Application of these approaches allowed to the authors to ground a methodological model for the study of management features by development of small cities in the conditions of modern institutional transformations and global processes. A small city is examined by authors as a difficult socially-territorial system, as type of social community, possessing a capacity for self-development, that in the process of functioning clashes the row of calls. It is well-proven that development of small city is the guided process. As a city is plugged in the difficult system of state and world processes, is the object of their influence, then authors distinguish three levels of "calls" that directly or it is mediated influence on strategies of development of small cities : micro-, middle-, and macrolevel. A microlevel is a level of local territories and regions, that is conditioned by a presence or absence of resources. The calls of microlevel are related to the problems of economic, political, demographic character of both the smallest city and region plugged. Middle level is objectively conditioned economic, political and social problems, characteristic for the state that is single territorial organization of political power in the scale of entire country. The calls of macrolevel are related to the global economic, political and social world progress trends. The methodological model of social research allows to study management features small cities in the context of "calls" going along with different levels. Therefore researching small city from position of "calls" and "answers" it is important to take into account factors that influence on development of small cities. Accordingly a few groups of factors that had key influence on development of city are given in the article.

Key words: *small city, urbanization, neoinstitutional, transformation, factor approach, methodological case frame by a small city.*

Постановка проблеми. Сучасний період розвитку українського суспільства зумовлений, по-перше, труднощами соціально-економічного характеру; по-друге, новими глобальними викликами, пов'язаними з посиленням геополітичної конкуренції за сфери впливу в сучасному світі. Свій внесок у вирішення найважливіших соціально-економічних проблем країни можуть внести малі міста, проте нині малі міста України перебувають у ситуації виживання, яка зумовлена не тільки їх суто внутрішніми проблемами, а й процесами, що відбуваються на регіональному і глобальному рівнях. Нові виклики, що стоять сьогодні перед малими містами України, актуалізують проблему їх адаптації та розвитку до сучасних соціально-економічних умов. Актуальність проблеми та відсутність її комплексного наукового вивчення формує основу для дослідження специфіки управління розвитком малих міст в умовах нових викликів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Нині вивчення міста здійснюється в різних галузях науки. В економічній науці місто досліджується як частина цілісної соціально-економічної системи соціуму, що володіє загальними й особливими економічними характеристиками. У межах географічного підходу місто розглядається насамперед як багатофункціональна і багатоцільова форма розселення і територіальна організація господарської діяльності. Проблеми міста як типу територіальної соціальної спільності розглядаються і в демографічному аспекті. У межах цього підходу акцентується увага на вивченні вікової структури населення міста і відтворювального потенціалу населення.

У руслі урбаністичного підходу англійські дослідники Н. Абекромбі і А. Ярд виділяли такі ключові характеристики «міського життя», як масштабність, висока щільність населення, різ-

норідність соціальних груп, анонімність, дистанційність і формальність соціальних відносин, зниження впливу традицій на поведінку людини [1], присутні переважно кількісні характеристики, хоча і дають змогу визначити основні відмінності міста від села.

Надалі безпосередньо проблеми міста розглядалися такими дослідниками, як Е.Н. Заборова, А.Ф. Ісламова, А. Нещадин, Н. Горін та ін. [2; 3], які досліджують місто в межах інституційного підходу, підкреслюючи, що місто – це насамперед соціальний інститут, який являє собою набір певних правил, традицій, що реалізуються в діяльності людини в межах певної територіальної спільності з позицій синергетичного підходу, який дає змогу поглянути на місто як органічну саморозвиваючу систему.

Загалом можна відзначити, що натепер ученими накопичено чималий матеріал із дослідження міста як складної територіально-поселенської системи. Однак, незважаючи на це, проблеми малих міст України тільки починають ставати предметом дослідження для різних галузей знання.

Постановка завдання. Мета статті полягає у розробленні методологічної моделі соціального дослідження специфіки управління розвитком малих міст України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналіз наукової літератури з дослідження малого міста дає змогу виділити кількісний, якісний та інтегративний підходи. З позиції кількісного підходу малим містом традиційно вважається тип поселенської спільності з чисельністю до 50 тис. чоловік. Але ця типологія є, по-перше, досить формальною, оскільки враховує винятково кількісні показники; по-друге, застарілою, оскільки розглядає малі міста переважно як індустріальні центри, що нині не завжди відповідає дійсності. Якісний підхід у визначенні малого міста акцентує увагу переважно на економічних, політичних і культурних відмінностях малих міст від іншого роду територіальних поселень. З позиції цього підходу мале місто розглядається крізь призму різних показників: економічних, демографічних, інфраструктурних, соціокультурних тощо. Якісний підхід у дослідженні малого міста є більш концептуальним, ніж кількісний, оскільки дає змогу виявити загальні закономірності формування малих міст і їхню специфіку.

До основних ознак малого міста ми насамперед відносимо довготривалу значну концентрацію людей; статистичний і динамічний ріст поселення і його площі; наявність органів адміністративного управління; наявність соціальної та професійно-статусної диференціації населення; формування міського способу життя і міської культури [4]. На наш погляд, інтегративний підхід виступає найбільш ефективним. Інтегративний підхід до вивчення малого міста дає змогу враховувати як кількісні, так і якісні показники, звертаючи увагу переважно на ті функції, які виконують малі міста відповідно до своєї специфіки.

На наш погляд, найважливішим фактором, що вплинув і продовжує впливати на стан і розвиток українських малих міст, є процес урбанізації. У сучасній урбанізації в Україні можна виділити два основних періоди: радянський і пострадянський, кожен із яких вплинув на сучасний стан малих міст. Радянська урбанізація здійснювалася на основі індустріалізації, яка передбачала нарощування і тиражування індустріальних виробництв, перекачування трудових ресурсів із сільського господарства в промисловість та інші міські галузі, а населення – з села в місто. Ключовою особливістю радянської урбанізації було те, що в цьому процесі домінуючу роль відігравала держава. Більшість міст створювалися винятково зверху, насамперед як військові укріплення, які обслуговували інтереси держави і забезпечували функцію державного управління територією.

Зараз у науковій літературі найбільш поширеною є функціональна типологія малих міст. У межах цієї типології дослідники виділяють такі типи малих міст: міста-сателіти (міста-супутники), що виконують функцію периферії великих індустріальних центрів; міста-центри сільської округи, що виконують переважно адміністративні функції; мономіста (монопрофільні міста), що склалися на основі одного виробничого підприємства; міста-наукові центри; міста як рекреаційні центри (міста-музеї, міста проведення фестивалів і конкурсів); міста як меморіальні освіти, до яких можна віднести історичні заповідники і релігійні центри [5].

Низка дослідників виділяє основний набір проблем, найбільш актуальних для кожного малого міста [6]. Насамперед це: обмеженість економічних і кадрових ресурсів; переважання якоїсь однієї галузі промисловості (проблема, характерна для мономіст України); технологічна відсталість більшості промислових підприємств; дефіцит робочих місць і зростання безробіття; вкрай несприятлива демографічна ситуація, викликана зменшенням населення через міграцію працездатного населення і молоді в більш великі центри, за кордон, а також перевищенням природного порогу смертності, відсталістю інститутів охорони здоров'я та соціального захисту; низький рівень розвитку соціально-культурної сфери та інфраструктури.

Слід зазначити, що кризові тенденції, що склалися в більшості українських малих міст, трансформували їхню типологію. Натепер у науковій літературі досить поширена типологія на основі соціально-економічної ситуації, що складається в місті (табл. 1). На наш погляд, для дослідження сучасного стану малих міст України ця типологія є досить концептуальною, оскільки дає змогу

Таблиця 1

Типологія міст на основі соціально-економічної ситуації, що складається в місті

Типологія міст	характеристики
проблемні	міста, для яких характерний низький рівень промислового виробництва, малі обсяги будівництва житла та об'єктів інфраструктури. До цього типу належать міста, які не здатні вирішити свої проблеми самостійно
депресивні	До міст депресивного типу зараховують міста, що знаходяться в глибокій соціально-економічній кризі, який проявляється в спаді виробництва, безробіття, низький рівень життя населення. Для виходу з депресивного стану таке місто, на думку вчених, потребує суттєвого інвестування в процеси реанімування і диверсифікації виробництва.
кризові	До міст кризового типу відносять низку міст, в яких депресивний стан набув затяжного характеру і супроводжується подальшим погіршенням соціально-економічної ситуації, а також міста з порушенням екологічних умов для проживання або знаходяться в зоні збройних конфліктів
відсталі	Основними показниками відсталого міста виступають низький рівень виробництва і доходів населення, нерозвиненість соціальної та виробничої інфраструктури і т.д.
оптимізуючі	До оптимізуючих міст слід віднести міста, які в процесі модернізації подолали кризові складності і прагнуть до «оптимізації» економічних, демографічних, екологічних показників міського життя. Критерієм виділення стабільних міст виступає стійкість соціально-економічних показників.
стабільні	Високий рівень середньої заробітної плати; низький рівень смертності і найвищий рівень демографічного балансу (в основному за рахунок міграційного припливу населення); невисокий рівень безробіття; високий оберт роздрібної торгівлі на душу населення; високий обсяг виробництва матеріальних благ (промислової продукції) та ін.

глибше зрозуміти їхні основні соціально-економічні проблеми. Реформи, що проводяться в Україні вже близько 27 років, не створили для малих міст достатніх умов для їх розвитку ні в напрямі формування власної економічної основи, зокрема розвитку муніципальної власності; ні в напрямі стимулювання їхніх внутрішніх ресурсів, а саме підтримки розвитку малого підприємництва.

У зв'язку з цим в останні роки з'явилася достатня кількість публікацій, присвячених стратегіям відродження соціально-економічного потенціалу малих міст України. Ця проблема відображена в роботах Б. Данилишина, Л.О. Радіонової і др. [6; 7]. На думку дослідників, соціально-економічний розвиток малих міст є цілком керованим процесом, який здатний вивести місто на якісно новий рівень розвитку. Вони солідарні щодо того, що життєздатність економічної сфери малого міста зумовлена активністю інвестиційної діяльності, низький рівень якої має серйозні внутрішні причини: відсутність правової стабільності під час здійснення довгострокових інвестиційних проектів; відсутність інформаційної прозорості, яка не дає змоги отримати повні і достовірні дані про фінансове становище позичальника, про його інвестиційні показники; наявність високого ступеня економічних ризиків. Безумовно, наявність такого роду перешкод не сприяє успішній модернізації малих міст.

Аналіз теоретико-методологічних підходів до проблем малих міст в Україні показав, що міста відносяться до складних самоорганізуючих систем, що входять у системи більш глобального рівня – регіону, держави. Більше того, в сучасних умовах стратегії розвитку малих міст повинні враховувати тенденції світового розвитку, які характеризуються постіндустріальною моделлю суспільного розвитку. Ці обставини не можуть не впливати на моделі управління розвитком малих міст, що включають у себе адекватні сучасним вимогам методи управління.

Тому наводиться своєчасне дослідження моделей управління розвитком малих міст, які дали б можливість успішно реалізувати ефективні стратегії їхнього розвитку, що дають змогу об'єктивно оцінити потенціал міста і вибудувати комплекс завдань, спрямованих на досягнення бажаного результату.

Для дослідження міста як особливої територіально-поселенської спільності прийнятний неоінституціційний підхід (Д. Норт Г. Саймон) [8; 9], який відкриває можливість вивчення міста як сукупності формальних (правові норми) і неформальних інститутів (норми моралі), що впливають на специфіку міського середовища. На наш погляд, важливим моментом у дослідженні системи управління розвитком малого міста є комплексна оцінка тих економічних, політичних і соціокультурних умов, у яких цей вид поселенської спільності формується й існує. Розуміння того, що останні 27 років малі міста України перебувають в умовах кардинальних соціальних трансформацій, пов'язаних найчастіше з травматичними наслідками для локальних соціумів, визначає вектор цього дослідження.

Тому в цьому дослідженні будемо спиратися на трансформаційний підхід, який дає змогу досліджувати мале місто в контексті економічних, політичних, соціокультурних змін суспільного розвитку. Якщо в контексті класичної моделі наукового дослідження соціальні трансформації традиційно

розглядалися як такі, що сприяють прогресу, то негативні соціальні явища XX – XXI ст. спонукають переосмислити соціальний оптимізм прогресистів. Усвідомлення негативних наслідків соціальних трансформацій спричинило появу концепції «соціальної аномії» і концепції «соціальної травми». Авторами теорії «соціальної аномії» є Е. Дюркгейм, Р.К. Мертон. На їхній погляд, аномія є ситуацією девальвації системи цінностей у суспільстві в умовах соціальних змін, супроводжуваних кризою його інститутів [10; 11].

Концепція «соціальної травми» розроблялася в роботах Ж.С. Александера і П. Штомпкі [12]. Сучасні соціальні трансформації, на думку авторів, пов'язані з такими негативними і дисфункційними наслідками для суспільства, як соціально-економічна і політична нестабільність, у результаті якої суспільство занурюється в стан кризи. П. Штомпка виділяє 3 типи колективних травматичних симптомів, які свідчать про кризовий стан суспільства: біологічний (збільшення смертності і зниження народжуваності, деградація населення); соціальний (розпад сім'ї, політична анархія, порушення економічного обміну); культурний (руйнування цінностей, норм, традицій, переконань і т.п.). Ці підходи є найбільш концептуальними для дослідження моделі управління малим містом в умовах соціальних трансформацій.

На наш погляд, саме виклики, пов'язані з травматичними трансформаційними процесами, визначають пошук оптимальної моделі управління малим містом, здатної знаходити ресурси і забезпечити його стабільний розвиток. У сучасних умовах розвиток малого міста залежить насамперед від того, наскільки дієві будуть «відповіді» на «виклики», пов'язані як із пострадянськими трансформаціями українського суспільства, так і з глобальними змінами світового розвитку.

Через це поряд із трансформаційним підходом ми спираємося на концепцію «виклик – відповідь» А. Дж. Тойнбі [13]. Розглядаючи проблеми генезису цивілізацій, А. Дж. Тойнбі вважав, що генезис цивілізацій відбувається в результаті пошуку адекватних відповідей на виклики, що пред'являються суспільству або природою, або зовнішнім людським оточенням. Таким чином, соціальна або екологічна ситуації ставлять перед суспільством проблему («виклик»). Тобто вважаємо, що адекватна відповідь не тільки сприяє вирішенню проблеми, а й дає новий імпульс розвитку суспільства: якщо ж необхідної відповіді не знайдено, то суспільство приходить до занепаду.

Таким чином, мале місто як тип соціальної спільності, яка має здатність до саморозвитку, в процесі свого функціонування стикається з низкою проблем, і кожна з них є викликом, оскільки відсутність викликів означає відсутність стимулів до зростання і розвитку, якщо «виклик» являє собою проблему, з якою стикається місто, то «відповідь» являє собою потенційний варіант вирішення цієї проблеми, що зумовлює подальший його розвиток.

У зв'язку з цим у дослідженні малого міста з позиції «викликів» та «відповідей» важливо враховувати фактори, що впливають на саморозвиток малих міст. Найбільш докладно факторний підхід був розроблений американським вченим М. Портером, який глибоко досліджував роль факторів у питаннях конкуренції регіонів, держав і окремих територій, в тому числі і міських. Дослідник виділив кілька груп факторів, що мали ключовий вплив на розвиток соціуму [14]:

1) людський фактор, який включає в себе сукупність різних елементів соціальної структури поселення, в тому числі статеві характеристики населення, освіту, професійну сферу, рівень фізичного і психічного стану людей, тривалість життя тощо;

2) природно-кліматичний фактор: географічне розташування, кліматична зона, кількість і якість землі, наявність водойм, корисних копалин, лісових ресурсів;

3) економічний фактор: структура економічної сфери, інвестиційний клімат, ділова інфраструктура, транспортні комунікації, система зв'язку й інформації, якість муніципальних послуг, розвиток підприємництва і т.д.;

4) інтелектуальний фактор: система наукової інфраструктури, що включає в себе різні науково-дослідні установи.

На думку М. Портера, наявність цих факторів впливає на рівень розвитку будь-якої територіальної системи. Нині дослідники виділяють як окремий фактор, що впливає на розвиток міського простору, управлінський фактор. Щодо управління суспільними процесами найчастіше використовується термін «соціальне управління». Останнє трактується дослідниками як «усвідомлений вплив людей на суспільну систему та її окремі ланки на основі пізнання об'єктивних закономірностей і тенденцій розвитку суспільства для забезпечення оптимального функціонування і регулювання системи за узгодження сьогодення і майбутнього» [15, с. 10].

Таким чином, соціальне управління як вид людської діяльності виникає з об'єктивної потреби в організації спільної діяльності людей. У міру ускладнення суспільного життя соціальне управління стає формою самоврядування суспільства. Основною ознакою соціального управління вважається його раціональний характер.

На наш погляд, специфіка моделі управління малим містом зумовлена рівнем, з якого прийшов «виклик». Оскільки місто входить до складу системи регіональних, державних і світових процесів, є об'єктом їхнього впливу, то можна виділити три різних рівня «викликів», які безпосередньо чи

опосередковано впливають на стратегії розвитку малих міст: мікро-, мезо- і макрорівень.

Мікрорівень – це рівень локальних територій і регіонів, який зумовлений наявністю або відсутністю ресурсів (природних, виробничо-економічних, трудових, інфраструктурних тощо) для розвитку міського соціуму. Виклики мікрорівня можуть бути пов'язані з проблемами економічного, політичного, демографічного характеру як найменшого міста, так і регіону, до якого він включений. Регіон є свого роду територіальною господарською системою, яка схильна до впливу різних чинників, здатних забезпечити як зростання в економіці та рівні життя населення, так і спад основних регіональних соціально-економічних показників. Включеність малих міст до регіональної системи робить їх залежними від стану регіональної господарської системи.

Основними проблемами малих міст сучасної України дослідники виділяють таке [6]: обмеженість економічних ресурсів, низький рівень наявності кваліфікованих кадрів, відсутність інвестицій, безробіття, міграції тощо. Незважаючи на те, що виклики мікрорівня зумовлені найчастіше сукупністю причин, учені вважають, що все-таки основні причини депресивного стану більшості малих міст пов'язані саме з їхньою галузевою структурою і спеціалізацією розміщеного в них виробництва [16].

Усвідомлення внутрішніх «викликів», характерних для життєдіяльності малих міст, породжує пошук «відповідей» на них. Ключовим суб'єктом, обтяженим обов'язками пошуку відповідей на виклики мікрорівня, виступають органи муніципального управління.

Початок дослідження проблем муніципального управління сходить до робіт зарубіжних соціологів: М. Вебера, С. Стром Текера, Г. Джона, К. Мордено, Р.С. Вуда та ін. [17]. Автори стверджують, що управлінські практики, які здійснюються на муніципальному рівні влади, створюють основу для розвитку громадянського суспільства і демократичної моделі управління.

Мезорівень – це рівень об'єктивно зумовлених економічних, політичних і соціальних проблем, характерних для держави, який являє собою єдину територіальну організацію політичної влади в масштабі всієї країни. Державна влада поширюється на все населення в межах конкретної території, що тягне за собою адміністративно-територіальний поділ держави. Крім того, держава виступає і чинником містоутворення.

Важливо відзначити, що в радянський період процеси урбанізації були ініційовані винятково державою. Індустріалізація радянського суспільства здійснювалася переважно шляхом мобілізації людських, матеріальних і духовних ресурсів. Через це міста найчастіше виявлялися лише поселеннями при створюваних промислових зонах, що не давало їм змоги бути повноцінними територіальними системами ні за своїми функціями, ні за територіальною структурою. Таким чином, специфіка радянської урбанізації частково створила передумови для появи цілого комплексу проблем малих міст, які повною мірою проявилися в пострадянський період.

Важливо відзначити, що виклики мезорівня були зумовлені не тільки особливостями радянської урбанізації, а й специфікою самих пострадянських трансформацій української держави, що привели країну до глибокої соціально-економічної кризи. Загалом реформи пострадянського періоду, що супроводжуються трансформацією механізмів функціонування економіки країни, мали негативні наслідки для українських малих міст. Велика частина малих міст виявилася не в змозі самостійно вирішити комплекс проблем, що виникли. Падіння рівня життя населення, зростання безробіття, криза житлово-комунального господарства – все це сьогодні є атрибутом малого міста.

Виклики макрорівня пов'язані з глобальними економічними, політичними і соціальними тенденціями світового розвитку. Сучасні міста залучені в складні суспільні процеси, які в науковому дискурсі отримали назву «глобалізація». Термін «глобалізація» використовується для позначення зростаючої взаємозалежності світу – економічної, політичної, соціально-культурної. Слід зазначити, що функціонування малих міст України здійснюється в контексті все більш глибокого включення їх у глобальний простір, що не може не відбиватися на їх розвитку. Глобалізація трансформує не тільки соціально-економічну сферу суспільства, а й цінності, соціальні інститути, моделі соціальної й економічної поведінки. Глобальні трансформації суттєво впливають на соціально-економічні процеси в містах, на стиль і спосіб життя міського населення, що створює і нові виклики малим містам України. Одним із викликів є масштабна міграція трудових ресурсів у міста-мегаполіси, які в умовах глобалізації є центрами концентрації фінансових і інвестиційних ресурсів, що робить їх привабливими як для фахівців, так для низькокваліфікованих кадрів.

Сукупність «викликів» усіх рівнів гостро ставить проблему пошуку ефективної моделі управління розвитком малих міст, здатної знайти на них адекватні «відповіді». У зв'язку з цим підвищується значущість удосконалення механізмів управління сучасним розвитком українських малих міст.

Висновки з проведеного дослідження. Звернення до досліджень дає змогу дійти висновку про те, що наукові публікації з цієї проблеми висвітлюють її окремі аспекти і звертають увагу переважно на питання, присвячені соціально-економічним

проблемам малих міст, або їх типології за різними підставами, або проблемам муніципального управління. Нині не склалося системного цілісного підходу до вивчення ефективних стратегій управління розвитком малого міста, адекватних сучасним викликам. Це відкриває можливість для дослідження специфіки управління розвитком малих міст України в умовах викликів глобального характеру.

Наша модель дослідження спирається на неоінституційний, трансформаційний, факторний, урбанізаційний підходи, що дають змогу досліджувати специфіку управління розвитком малих міст в умовах сучасних інституціональних трансформацій і глобальних процесів.

Розглядаючи мале місто як особливий тип територіально-поселенської спільності, яка має здатність до саморозвитку, ми вважаємо, що в процесі свого функціонування місто стикається з низкою викликів, що являє собою проблему, від вирішення якої залежить його майбутнє. Оскільки малі міста України включені в складну систему державних і світових процесів, що надають серйозний вплив на їх розвиток, то можна виділити три рівня «викликів», які безпосередньо чи опосередковано впливають на стратегії розвитку малих міст: мікро-, мезо- і макрорівень.

Мікрорівень – це рівень локальних територій і регіонів, який зумовлений наявністю або відсутністю ресурсів (природних, виробничо-економічних, трудових, інфраструктурних тощо) для розвитку міського соціуму. Виклики мікрорівня пов'язані з проблемами економічного, політичного, демографічного характеру як самого малого міста, так і регіону, в який він включений.

Мезорівень представляє рівень економічних, політичних і соціальних проблем, характерних для держави, що являє собою єдину територіальну організацію політичної влади в масштабі всієї країни.

Виклики макрорівня пов'язані з глобальними економічними, політичними і соціальними тенденціями світового розвитку. Сучасні міста залучені в неоднозначні інтегративні суспільні процеси, які в науковому дискурсі позначені терміном «глобалізація».

Специфіка моделі управління малим містом зумовлена рівнем, з якого прийшов «виклик». В умовах нових викликів, пов'язаних із трансформаціями українського суспільства і глобальними змінами, необхідно сформувати ефективну модель управління розвитком малих міст, яка забезпечить їх стабільне функціонування.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Аберкромби Н., Хилл С., Тернер Б. Социологический словарь / под ред. С.А. Ерофеева М., 2004. 624 с.

2. Яницкий О.Н. Критические состояния среды жизни и способы адаптации к ним. *Россия реформирующаяся: ежегодник*. 2016. Вып. 14. С. 50–78.

3. Заборова Е.Н., Исламова А.Ф. Город как социальное пространство. *Социологические исследования*. 2013. № 2. С. 97–100.

4. Радионова Л.А. Концепт города в философии культуры. *Город. Культура. Цивилизация*: материалы междунар. науч.-теорет. интернет-конф. (Харьков, 25 апреля 2012 г.). Харьков, 2012. С. 89–103.

5. Возняк Т. Феномен міста. Львів, 2009. 290 с.

6. Данилишин Б. Урбанізація: яке майбутнє очікує на наші міста. Київ, 2018. URL: https: https://glavcom.ua/columns/b_danilishyn/urbanizaciya-yake-maybutnje-ochikuje-na-nashi-mista-483146.html (дата звернення: 10.01.2019)

7. Radionova L. Rategies for the small cities development: european experience and ukrainian realities. *Strategies for Economic Development: The experience of Poland and the prospects of Ukraine*: collective monograph / L. Radionova, O. Radionova, O. Kudryavtsev. Poland: "Izdevnieciba "Baltija Publishing", 2018. pp. 74–88.

8. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / под. ред. Б.З. Мильнера. М.: Фонд экономической книги, 1997. 180 с.

9. Саймон Г. Рациональность как процесс и продукт мышления. *THESIS*. 1993. Вып. 3. С. 16–38.

10. Durkheim E. The Rules of Sociological Method. N. Y., 1982. URL: https://monoskop.org/images/1/1e/Durkheim_Emile_The_Rules_of_Sociological_Method_1982.pdf (дата звернення: 08.01.2019)

11. Merton Robert K. Social Structure and Anomie. Chicago, 1996. URL: https://link.springer.com/chapter/10.1007/978-1-349-26616-6_9 (дата звернення: 11.01.2019)

12. Штомпка П. Культурная травма в посткоммунистическом обществе. *СОЦИС*. 2001. № 2. С. 3–12.

13. Тойнби П.Дж. Цивилизация перед судом истории. М., 2002. 592 с.

14. Портер М. Международная конкуренция / под. ред. В.Д. Щетинина. М.: Международные отношения, 1993. С. 81–88.

15. Карапетян Л.М. Концептуальные вопросы социального управления *Проблемы теории и практики управления*. 1999. № 5. С. 51–68.

16. Радионова Л.А. Концепт «жизнеспособный город» в условиях локальной динамики: теоретико-методологические основы. *Ефективність сучасного бізнесу в умовах динамічного середовища*: монографія / за ред. Л.Л. Калініченко. Харків, 2018. С. 274–283.

17. John G., Strom Tacker C., Mordeno C. Centripetal Democratic Governance: A Theory and Global Inquiry. *American Political Science Review*. N. Y. 2005. Vol. 99. No. 4. URL: https://pdfs.semanticscholar.org/8748/9857e3bafd7eb97daa0eab291375af5e228b.pdf (дата звернення: 15.04.2018)

REFERENCES:

1. Abercromby N., Hill S., Turner B. (2004) *Sotsiologicheskiy slovar'* [Sociological dictionary]. Moscow: Economics. (in Russian)

2. Yanitskiy O. N. (2016) Kriticheskie sostoyaniya sredy zhizni i sposoby adaptatsii k nim [Critical conditions of the living environment and how to adapt to them]. *Rossiya reformiruyushchayasya: ezhegodnik*, vol. 14. pp. 50–78.

3. Zaborova E.N., Islamova A.F. (2013) Gorod kak sotsial'noe prostranstvo. [City as a social space] *Sotsiologicheskie issledovaniya*, no. 2. pp. 97–100.

4. Radionova L.A. (2012) Kontsept goroda v filosofii kul'tury [The concept of the city in the philosophy of culture]. Proceedings of the *City. Culture. Civilization. Materialy mezhdunarodnoy nauchno-teoreticheskoy internet-konferentsii (Ukrainia, Khar'kov, April 25 2012)* Khar'kov: TOV Drukarnya Madrid. pp.89–103.

5. Voznyak T. (2009) *Fenomen mista* [The Phenomenon of the city] L'viv: "I" (in Ukrainian)

6. Danylyshyn B. (2018) Urbanizatsiia: yake maibutnie ochikuie na nashi mista [Urbanization: What future of our cities] Available at: https://glavcom.ua/columns/b_danilishyn/urbanizaciya-yake-maybutnje-ochikuje-na-nashi-mista-483146.html (accessed 10 January 2019).

7. Radionova L.(2018) Rategies for the small cities development: european experience and ukrainian realities. *Strategies for Economic Development: The experience of Poland and the prospects of Ukraine:* collective monograph. Poland: "Izdevnieciba "Baltija Publishing", pp. 74–88. (in Poland)

8. Nort D. (1997) *Instituty, institutsional'nye izmeneniya i funktsionirovanie ekonomiki* [Institutions, institutional changes and functioning of the economy] Moscow: Fond ekonomicheskoy knigi (in Russian)

9. Saymon G. (1993) Ratsional'nost' kak protsess i produkt myshleniya [Rationality as a Process and Product of Thinking] *THESIS*, vol. 3, pp. 16–38.

10. Durkheim E. (1982) The Rules of Sociological Method. Available at: https://monoskop.org/images/1/1e/Durkheim_Emile_The_Rules_of_Sociological_Method_1982.pdf (accessed 8 January 2019).

11. Merton Robert K. (1996) Social Structure and Anomie. Chicago. Available at: https://link.springer.com/chapter/10.1007/978-1-349-26616-6_9 (accessed 11 January 2019).

12. Shtompka P. (2001) Kul'turnaya travma v postkommunisticheskom obshchestve [Cultural injury in a postcommunist society] *SOTsIS*, no 2, pp. 3–12.

13. Toynbi P. Dzh. (2002) *Tsivilizatsiya pered sudom istorii* [Civilization before the court of history]. Moscow: Rol'f. (in Russian)

14. Porter M. (1993) *Mezhdunarodnaya konkurentsiya* [International competition]. Moscow: Mezhdunarodnye otnosheniya. (in Russian)

15. Karapetyan L.M. (1999) *Kontseptual'nye voprosy sotsial'nogo upravleniya* [Conceptual issues of social management] Problemy teorii i praktiki upravleniya, no 5, pp. 51–68.

16. Radionova L.A.(2018) Kontsept "zhiznesposobnyy gorod" v usloviyakh lokal'noy dinamiki: teoretiko-metodologicheskie osnovy [The concept of "viable city" in a local dynamics: theoretical and methodological foundations] *Efektyvnist suchasnoho biznesu v umovakh dynamichnoho seredovyshcha: monohrafiia* [Efficiency of modern business in a dynamic environment: a monograph] Khar'kov: FOP Panov A. M., pp. 274–283.

17. John G., Strom Tacker C., Mordeno C. (2005) Centripetal Democratic Governance: A Theory and Global Inquiry. *American Political Science Review*. N. Y., Vol. 99, No. 4, Available at: https://pdfs.semanticscholar.org/8748/9857e3bafd7eb97daa0eab291375af5e228b.pdf (accessed 15 April 2018).

Stadnyk Grygoriy
Candidate of Economic Sciences, Professor,
Professor at Department of Economic Theory and International Economics
O. M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv
Radionova Liudmyla
Candidate of Philosophy Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Philosophy and Political Sciences
O. M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv

CASE FRAME BY SMALL CITY OF UKRAINE: CALLS OF MODERNITY

The purpose of the article. The modern period of development of Ukrainian society is conditioned, firstly, by the high enough risk of crisis, by the being result of dependence of economy from world prices on the basic categories of commodities, in addition the Ukrainian government has a large external debt; secondly, by new global calls. All of it stipulated a requirement in forming of such control system, that in a most degree would correspond to the modern tasks of development of country. The points of height of economy are cities, it generates a necessity to search the new methods of adaptation of small cities to modern realities, what is the aim of this article.

Theory and methodological basis is made by the approaches formed in a western and home social idea : neoinstitutional, transformation, factor approaches; theory of “social anomie”; conception is a “call-answer”; theory of globalization; theories of urbanization; management theory by a city. In the process of research methods were used comparative, typology, sociocultural and historical approaches.

Results. The analysis of scientific literature from research of small city allows to distinguish quantitative, quality and intrgrative approaches. In our view, intrgrative approach comes forward as most effective. Intrgrative going near the study of small city allows to take into account both quantitative and quality indexes, paying attention to mainly those functions that execute small cities in accordance with the specific. A major factor that influenced and continue to influence on the state and development of the Ukrainian small cities is a process of urbanization. In modern urbanization in Ukraine it is possible to distinguish two basic periods: soviet and post-soviet. For research of the modern state of small cities of Ukraine conceptual enough is a typology on the basis of socio-economic situation that is folded in city, as allows deeper to understand them basic socio-economic problems.

For research of city as special territorial-settler community acceptable neoinstitutional approach, that opens possibility of study of city as totalities of formal and informal institutes that influence on the specific of municipal environment. Also transformation approach that allows to investigate a small city in the context of economic, political, sociocultural changes of community development. Next to transformation approach we lean against conception a “call is an answer” of A. Toinbe. Thus, small city as type of social community that has a capacity for self-development, in the process of functioning runs into the row of problems, and each of them is a call. If a “call” presents by a soba problem a city runs into that, then a “answer” shows a soba the potential variant of decision of this problem that stipulates his further development. In this connection in research of small city from position of “calls” and “answers” it is important to take into account factors that influence on self-development of small cities : human, natural and climatic, economic, intellectual.

Practical implications. Research results present practical interest for the workers of regional and municipal government bodies, especially in the context of reform of decentralization of the power conducted now in a country. Materials of the article can be used for preparation and realization of educational courses on a regional economy, management, sociology of city and special course “city as frame” of society.

Value/originality. It is well-proven, as a city enters in the complement of the system of regional, state and world processes, is the object of their influence, then it is possible to distinguish three different level of “calls” that directly or mediated influence on strategies of development of small cities : micro-, middle-, and macro-level. In our view, the specific of case a small city frame is predefined by a level a “call” came from that.

СУЧАСНИЙ СТАН ІНФРАСТРУКТУРИ ДЕРЖАВНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА УКРАЇНИ

THE MODERN POSITION OF THE STATE SUPPORT INFRASTRUCTURE FOR DEVELOPMENT THE SMALL ENTERPRISE IN UKRAINE

УДК: 338.242

Стрілець В.Ю.
к.е.н., доцент кафедри фінансів та банківської справи
ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»

У статті обґрунтовано необхідність створення якісної інфраструктури державного забезпечення підтримки малого бізнесу як ключової умови його розвитку. Розглянуто сучасні тенденції у діяльності інституцій підтримки підприємництва на території України та доведено існування територіальної нерівномірності їх розташування. Досліджено структуру чинних інституцій державного забезпечення розвитку малого бізнесу у розрізі макро- та мезорівнів. Встановлено закономірності у розташуванні об'єктів інфраструктури державного забезпечення розвитку малого бізнесу у великих урбанізованих містах. Науковою новизною роботи є побудована матриця інтегрування об'єктів інфраструктури та функцій державного забезпечення розвитку малого підприємництва, що дала змогу візуалізувати пріоритетність інформаційно-консультативних видів допомог, які надають інституції, та встановити наявні диспропорції інфраструктурної підтримки не тільки у кількості інституцій, розташованих на відповідній території, а й у характері цієї підтримки.

Ключові слова: *розвиток малого бізнесу, державне забезпечення розвитку, мале підприємництво, інституції підтримки підприємництва, інфраструктура державної підтримки.*

В статье обоснована необходимость создания качественной инфраструктуры государственного обеспечения поддержки малого бизнеса как ключевого условия его развития. Рассмотрены современные тенденции в деятельности институтов поддержки предпринимательства на территории Украины и доказано существование территориальной неравномерности их расположения. Исследована структура действующих институтов государственного обеспечения развития малого бизнеса в разрезе макро- и мезоуровня. Установлены закономерности в расположении объектов инфраструктуры государственного обеспечения развития малого бизнеса в крупных урбанизированных городах. Научной новизной работы является построенная матрица интегрирования объектов инфраструктуры и функций государственного обеспечения развития малого предпринимательства, которая позволила визуализировать приоритетность информационно-консультативных видов поддержки, которую оказывают институты, и установить существующие диспропорции инфраструктурной поддержки не только в количестве институтов, расположенных на соответствующей территории, но и в характере этой поддержки.

Ключевые слова: *развитие малого бизнеса, государственное обеспечение развития, малое предпринимательство, институты поддержки предпринимательства, инфраструктура государственной поддержки.*

The article substantiates the necessity of creating a qualitative infrastructure of state support for small business support as a key condition for its development. Modern tendencies in the activity of institutions supporting entrepreneurship on the territory of Ukraine are considered and the existence of territorial unevenness of their location is proved. The structure of the existing institutions of state support for the development of small business in the context of macro- and mezzanine relations is explored. The article analyzes the theoretical positions of the functions of state support for the development of small business, which are implemented by institutes. Considered the proportion of support institutions in the infrastructure of state support for the development of small business in Ukraine and the predominance of information and consulting institutions and investment funds and companies in the structure. The regional distribution of key infrastructure objects of the state support for small business development in Ukraine is analyzed. The regularities in the location of infrastructure objects of state support for small business development in large urbanized cities are established. The functions of the institutions of state support of small business are highlighted: administrative assistance in the creation of new enterprises; legal assistance; information help; financial and credit assistance; educational assistance; consulting assistance; help with business promotion, marketing and advertising services; assistance in setting up new business contacts; advisory assistance; personnel support; technological support; innovative support; investment support. The scientific novelty of the work based on the matrix of integration of infrastructure objects and functions of state support for the development of small business. Its allowed to visualize the priority of informational and consulting types of assistance provided by institutions and to identify existing imbalances between the actual needs of small business entities and the types of state support provided.

Key words: *small business development, state support of development, small business, entrepreneurship support institutions, state support infrastructure.*

Постановка проблеми. Необхідною умовою активізації підприємницької ініціативи та стимулювання розвитку малого бізнесу України є забезпечення якісної розгалуженої інфраструктури державної підтримки, що покликана сформувати міцну інформаційну базу розвитку суб'єктів малого підприємництва (далі СМП), полегшити доступ до фінансування та сприяти зменшенню впливу ризиків на ранніх етапах створення бізнесу та виходу його на нові ринки збуту. Проте встановлені законодавством принципи державної підтримки щодо створення рівних можливостей для доступу до об'єктів інфраструктури підтримки усіма СМП на практиці реалізуються неповною мірою, що проявляється у територіальній нерівномірності розвитку та нерозвиненості інфраструктури підтримки підприємництва на окремих територіях України. З огляду на існування диспропорцій у рівні розвитку сфери малого бізнесу різних регіонів доцільним є дослідження сучасного стану державного забезпечення інфраструктурною підтримкою.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми державного забезпечення розвитку малого бізнесу є предметом дослідження багатьох українських учених. Так, А.В. Кунденко та О.В. Пономаренко наголошують на нерозвину-

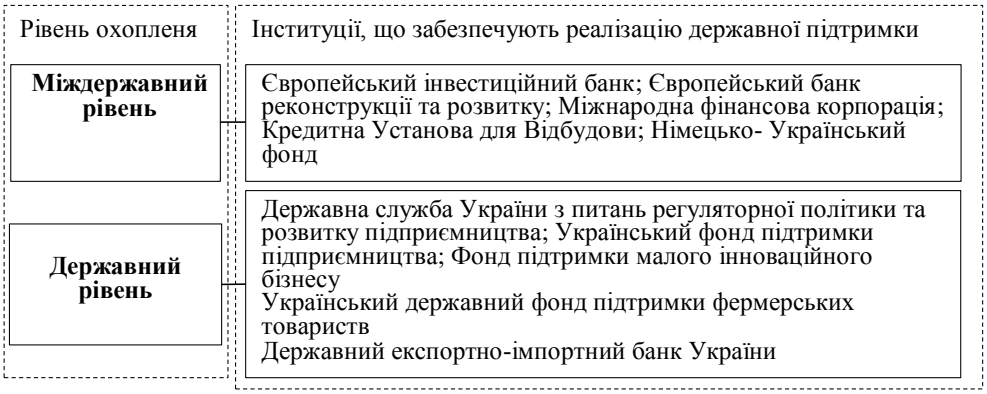


Рис. 1. Структура діючих інституцій державного забезпечення розвитку малого бізнесу на державному та міждержавному рівні

Джерело: складено автором на основі даних [1; 2]

Таблиця 1

Структура діючих інституцій державного забезпечення розвитку малого бізнесу у розрізі областей України

Область	Назва інституцій
Івано-Франківська область	Бізнес-інкубатор в Івано-Франківській області; Консалтинговий центр «Перспектива-М»; Молодіжний громадський центр «Еталон»; Громадський центр «Ділові ініціативи»; Агенція місцевого економічного розвитку м. Бурштина
Вінницька область	Спілка підприємців «Стіна»; Вінницький клуб ділових людей
Дніпропетровська область	Компанія «Арлен»; Громадська організація «Український захист»; Асоціація «Правозахист» із питань регуляторної політики; Дніпропетровський координаційно-експертний центр; Агенція економічного та соціального розвитку; Нікопольська агенція регіонального розвитку
Донецька область	Громадська організація «Альянс»; Рада громадських організацій підприємців м. Маріуполя; Громадська організація «Відкрита економіка»; Клуб підприємців Донбасу; Громадська організація «Взаємодія»
Закарпатська область	Агентство сприяння сталому розвитку Карпатського регіону «Форза»
Одеська область	Європейська асоціація розвитку бізнесу; Рада підприємців Одеси; Українсько-голландський «Оверсіз» бізнес-клуб; Український фінансово-кредитний альянс; Клуб успішних жінок «Жінки України»; Фонд підтримки підприємництва м. Ізмаїла; Фонд підтримки підприємництва в Болградському районі
Луганська область	Кремінська бізнес-асоціація
Львівська область	Агенція розвитку підприємництва жінок та молоді Центр «Регіональний розвиток»; Агенція регіонального розвитку Кам'янка-Бузького району; Спільнота «Соціально відповідальний бізнес»; Молодіжний центр працевлаштування; ППВ Мережі Знань; Львівська обласна молодіжна хостел-асоціація; Конфедерація ділових кіл Львівщини; Клуб ділових людей; Кластер «Деревообробка та меблеве виробництво»; Львівська аграрна палата
Миколаївська область	Центр підтримки бізнесу; Миколаївський клуб директорів
Запорізька область	Бізнес-союз «Порада»; Комітет майбутнього. Солідарність і відповідальність
Сумська область	Туристичний кластер «Посулля»; Спілка підприємців, орендарів та власників Сумської області; Інститут публічного права; Молодь та підприємництво
Полтавська область	Спілка сільських жінок України (Полтавський обласний осередок)
Рівненська область	Рівненська агенція із залучення інвестицій «ІнвестІнРівне»; Центр аграрного розвитку; Центр сприяння бізнесу; Рівненська федерація малого та середнього бізнесу «Єдність»
Харківська область	Громадська організація «Добра воля»; Спілка підприємців Харківської області; Національна організація роздрібної торгівлі; Об'єднання підприємців торгівлі та громадського харчування «Торгова єдність»; Об'єднання підприємців «Слобожанщина»; Асоціація приватних роботодавців; Бізнес-інкубатор Харківського національного університету міського господарства ім. О.М. Бекетова
Херсонська область	Регіональна рада підприємців; Таврійське об'єднання територіальних громад; Таврійський туристичний кластер
Хмельницька область	Центр підтримки малого підприємництва
Черкаська область	Товариство фахівців із промислового менеджменту
Чернівецька область	Бізнес-центр; Центр громадської активності «Синергія»
Чернігівська область	Громадська організація «Сяйво Сіверщини»; Ліга (клуб) ділових і професійних жінок

Джерело: складено автором на основі даних [1; 2]

тості інфраструктури підтримки підприємництва та територіальній нерівномірності розвитку підприємництва [4, с. 61]. В.В. Папп та Н.В. Бошота стверджують, що кількісні показники та нерівномірність розташування по території України не завжди свідчать про ефективність впливу на вирішення соціально-економічних проблем у регіонах та подальші темпи розвитку малого підприємництва [6, с. 24]. Г.В. Рачинська та Л.С. Лісовська наголошують на необхідності удосконалення системи інфраструктурного забезпечення малого і середнього підприємництва, постійного моніторингу її законодавчого забезпечення, адаптації результативних світових механізмів підтримки малого і середнього бізнесу до українських реалій [10].

Постановка завдання. Метою статті є дослідження сучасної інфраструктури підтримки підприємництва та визначення ключових особливостей діяльності інституцій підтримки у різних регіонах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Досвід економічно розвинених країн показує, що для забезпечення розвитку малого підприємництва важливим є створення інституцій підтримки бізнесу, які функціонують як на загальнодержавному, так і регіональному та місцевому рівнях та сприяють створенню умов для початку та ведення малого бізнесу. як зазначається у звіті організації USAID, формування багаторівневих мереж інституцій підтримки підприємництва, організовані за регіональним, національним та інтернаціональним принципами, які пронизують різні сектори, галузі економіки, територіальні господарські комплекси, дає змогу сконцентрувати ресурси для досягнення спільних цілей [1, с. 7–8].

Як і в зарубіжних країнах, так і в Україні державне забезпечення розвитку малого підприємництва реалізується через програми та проекти як на міждержавному і державному рівні, так і на рівні регіонів (рис. 1, табл. 1).

Державна підтримка об'єктів інфраструктури підтримки малого і середнього підприємництва здійснюється в межах державних, регіональних і місцевих програм розвитку малого і середнього підприємництва [5, с. 105]. Проте існування тери-

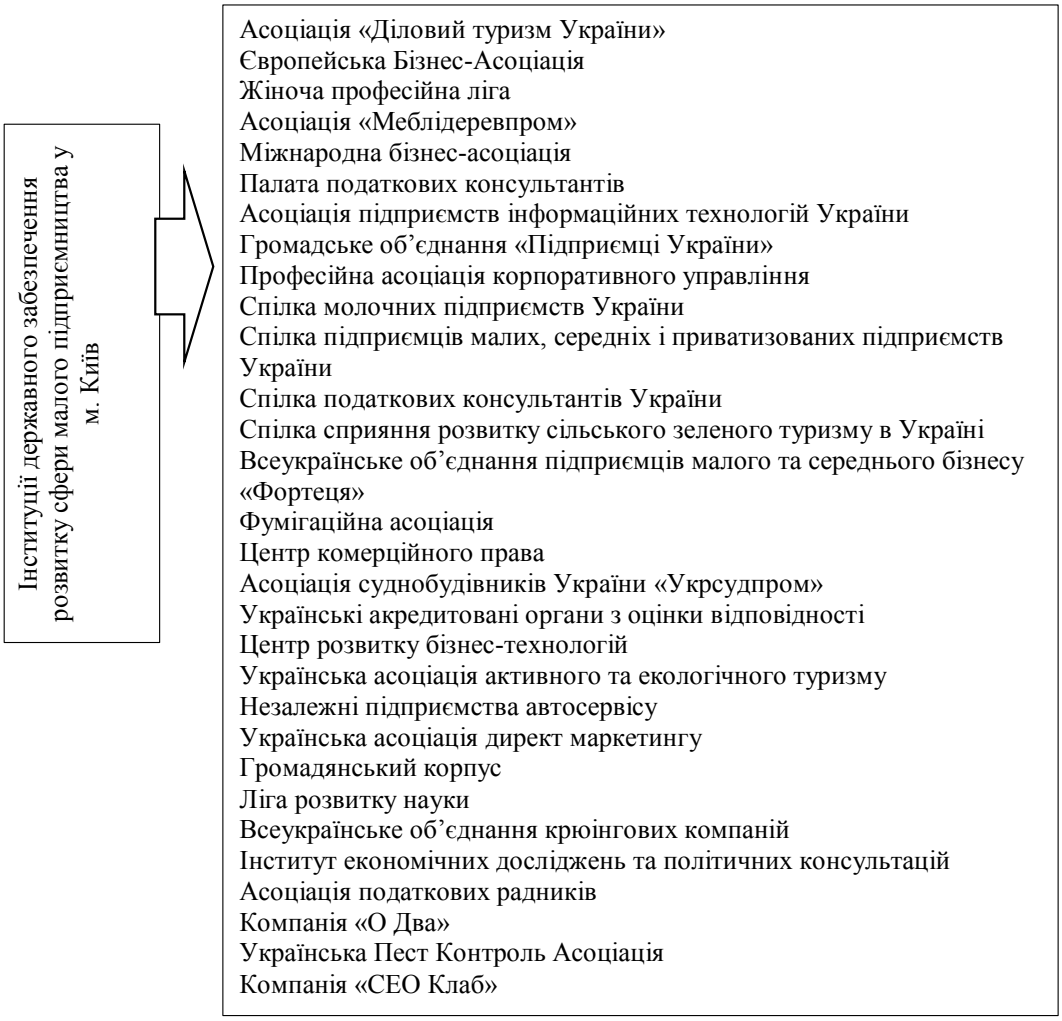


Рис. 2. Діючі інститути державного забезпечення розвитку малого бізнесу у м. Київ

Джерело: складено автором на основі даних [1]

торіальної нерівномірності розташування інституцій підтримки підприємництва є першочерговою перешкодою, що заважає досягати поставлених цілей та підвищувати конкурентоспроможність та привабливість підприємницького середовища України. Так, за даними звіту «Інституції підтримки підприємництва: концепція, особливості, діяльність» [1], інституції підтримки акумулюються у великих обласних центрах, зокрема, найбільша кількість інституцій розташована у столиці України (рис. 2).

Дослідження статистичних даних щодо кількості діючих в Україні інституцій підтримки (рисунок 3) засвідчили, що нині найбільш поширеними є інформаційно-консультативні установи (2772 од. у 2018 році) та інвестиційні фонди та компанії (1909 од.).

Проте деталізований їх аналіз у розрізі адміністративно-територіальних одиниць (рисунок 4) показав, що найбільша їхня частка розташована у місті Києві (відповідно 614 од. та 1367 од.). Така ситуація спостерігається і з іншими організаціями, що забезпечують підтримку розвитку малого бізнесу в Україні.

Як справедливо стверджують В.В. Папп та Н.В. Бошота, доступ до можливостей, ресурсів та асортименту послуг такої інфраструктури має отримувати кожен житель країни, що бажає займатися бізнесом, незалежно від місця свого знаходження [6 с. 22]. При цьому диспропорції інфраструктурної підтримки спостерігаються не тільки у кількості інституцій, розташованих на відповідній території, а й у характері цієї підтримки. Так, Г.В. Рачинська до основних функцій інфраструктури підтримки відносить: організаційне оформлення ділових відносин; підвищення оперативності й ефективності роботи різних суб'єктів економіки на основі диференціації заповнюваних ними ринкових ніш; полегшення різних форм юридичного та економічного контролю; сприяння суб'єктам бізнесу у фінансовому обслуговуванні й загалом суспільне регулювання ділової практики [10, с. 212]; В.В. Папп та Н.В. Бошота стверджують, що невід'ємною функціональною складовою частиною інфраструктури підтримки малого підприємництва є фінансово-кредитне, маркетингове, інформаційно-консультаційне, консалтингове, матеріально-технічне, ресурсне, кадрове забезпечення суб'єктів малого бізнесу [6, с. 22]. Т.О. Мельник виділяє такі види підтримки: фінансову, інформаційну, консультаційну, у сфері інновацій, науки та промислового виробництва, суб'єктів, що провадять експортну діяльність, у сфері підготовки, перепідготовки і підвищення кваліфікації управлінських кадрів та кадрів ведення бізнесу [5, с. 105].

При цьому погоджуємося з думкою, що визначені функції є дуже важливими для розвитку підприємництва, адже їх виконання передбачає вплив як на умови ведення бізнесу (захист прав і представництво інтересів, фінансова та ресурсна підтримка), так і на конкурентоспроможність підприємств (юридична, інформаційно-комунікаційна та аналітична підтримка) [1].

Для розуміння внеску кожного об'єкта інфраструктури у забезпечення розвитку малого бізнесу нами побудована матриця інтегрування

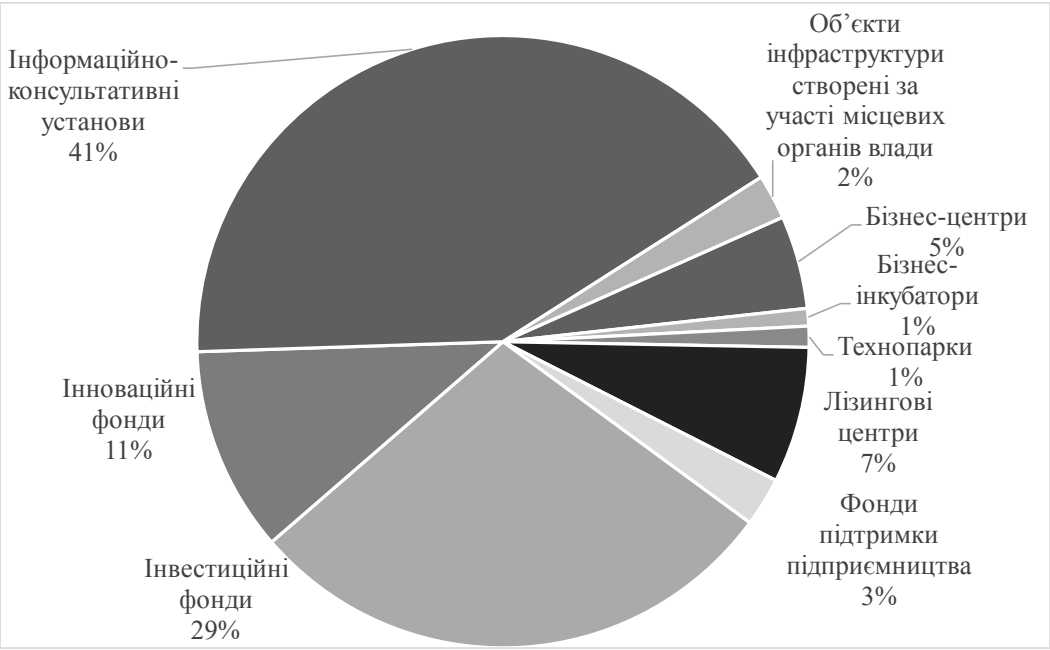


Рис. 3. Питома вага інституцій підтримки в інфраструктурі державного забезпечення розвитку малого бізнесу України у 2018 році, %

Джерело: складено автором на основі даних [2]

(таблиця 2), яка дає змогу візуалізувати функції кожного інституту та переважання того чи іншого вектора спрямованості діяльності. Результати побудованої матриці свідчать про переважання більш інформаційно-консультативних функцій інституцій, тоді як за результатами опитування підприємців щодо перешкод у діяльності першочерговими є проблеми недостатності замовлень, ліквідності та браку обігових коштів, доступу до фінансування [3].

Проте погоджуємося з висновком, що статус та функції інституцій можуть змінюватися залежно від

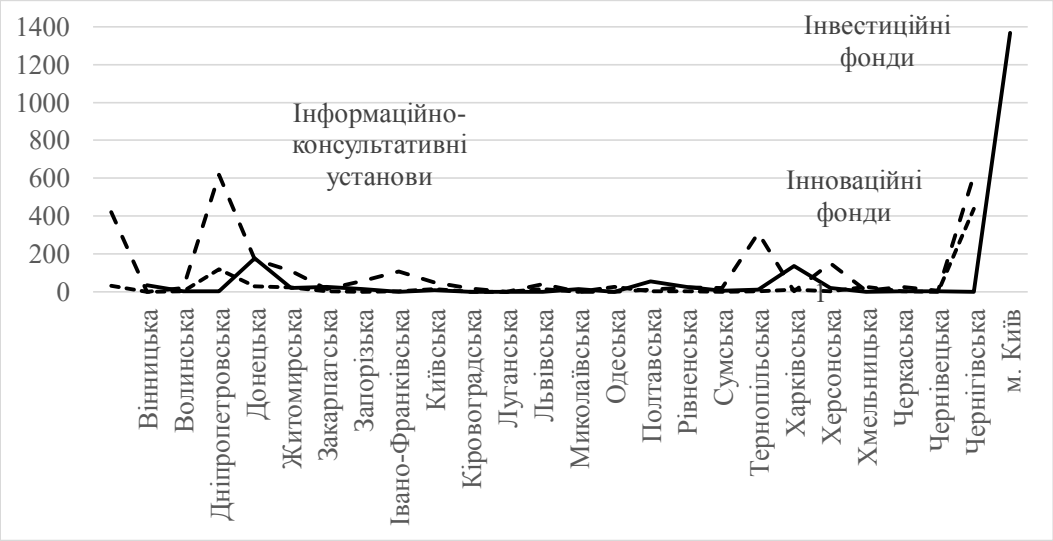


Рис. 4. Регіональний розподіл інфраструктури державного забезпечення розвитку малого бізнесу в Україні у 2018 році, од.

Джерело: складено автором на основі даних [2]

Таблиця 2

Матриця інтегрування об'єктів інфраструктури та функцій державного забезпечення розвитку малого підприємництва

Функції/інституції підтримки	Бізнес-центри	Бізнес-інкубатори	Технопарки	Лізингові центри	Фонди підтримки підприємництва	Інвестиційні фонди	Інноваційні фонди	Інформаційно-консультативні установи	торгово-промислові палати
Адміністративна допомога у створенні нових підприємств	■				■				
Юридична допомога								■	
Інформаційна допомога	■	■	■			■	■	■	■
Фінансово-кредитна допомога		■		■	■	■			■
Освітня (зокрема тренінгова) допомога	■							■	
Консалтингова допомога	■								
Допомога з промоції бізнесу, маркетингові та рекламні послуги	■	■	■						
Допомога у налагодженні нових бізнес-контактів	■	■			■	■	■		■
Консультативна допомога		■	■			■		■	
Кадрова підтримка							■		■
Технологічна підтримка			■	■			■		■
Інноваційна підтримка		■	■				■		
Інвестиційна допомога		■	■		■	■			■

Джерело: складено автором на основі [1; 10; 6; 2; 9; 8; 7]

потреб ринку та інших факторів, що визначають модель економіки країни: структури національної економіки, доступності фінансових ресурсів для діяльності інституцій [1]; налагодження ефективного діалогу між бізнесом та владою, посилення підтримки місцевого виробника; створення привабливого інвестиційного клімату, залучення підприємств до участі у державно-приватному партнерстві [4]; створення економічно-правових умов для формування інфраструктури інноваційного розвитку підтримки малого підприємництва; удосконалення й спрощення процедур експертизи і реєстрації інноваційних структур та їх проектів [6] тощо.

Висновки з проведеного дослідження. Загалом дослідження сучасного стану інфраструктури державного забезпечення розвитку малого бізнесу наштовхує на висновок про закономірності у розташуванні об'єктів інфраструктури державного забезпечення розвитку малого бізнесу у великих урбанізованих містах. Напрямами подальших досліджень має бути статистичний аналіз рівномірності розташування інституцій підтримки крізь призму реалізації ними функцій з метою підсилення відповідного виду державної допомоги у регіонах країни.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Інституції підтримки підприємництва: концепція, особливості, діяльність / Центр громадської експертизи, Представництво Фонду Фридріха Науманна в Україні // Програма USAID «Лідерство в економічному врядуванні», 2016. 176 с.
2. Інформація Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України: веб-сайт. URL: http://www.minregion.gov.ua/ (дата звернення: 10.01.2019)
3. Квартальний моніторинг перешкод у розвитку МСП: інформаційний бюлетень USAID, 2018. № 9. 11 с. URL: http://www.ier.com.ua/ua/sme_development/Newsletters_LEV?pid=5965 (дата звернення: 10.01.2019)
4. Кунденко А. В., Пономаренко О. В. Політика і стратегічні напрями підтримки малого та середнього підприємництва в Чернігівській області в умовах трансформації суспільно-економічних відносин. *Науковий вісник Чернігівського державного інституту економіки і управління*. 2014. № 4 (24). С. 60–65.
5. Мельник Т.О. Державна підтримка малого і середнього підприємництва в Україні. *Вісник Житомирського державного технологічного університету*. 2015. № 1 (71). С. 102–108.
6. Папп В.В., Бошота Н.В. Інноваційна інфраструктура підтримки малого підприємнитцва в Україні: стан, тенденції та перспективи. *Інвестиції: практика та досвід*. 2013. № 16. С. 22–27.
7. Про затвердження Порядку реєстрації організацій, діяльність яких спрямована на задоволення потреб суб'єктів малого та середнього підприємництва: Постанова від 21 травня 2009 р. № 510-2009-п (втратив чинність) / Кабінет Міністрів України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/510-2009(дата звернення: 10.01.2019)
8. Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні: Закон України від 22.03.2012 № 4618-VI: станом на 22.03.2012/ Верховна Рада України. URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/4618-17. (дата звернення: 10.01.2019)
9. Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків: Закон України станом на 05.12.2012 № 991-XIV/ Верховна Рада України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/991-14 (дата звернення: 10.01.2019)
10. Рачинська Г.В., Лісовська Л.С. Система інфраструктурного забезпечення підприємств малого і середнього бізнесу покращення. *Електронний науковий архів Науково-технічної бібліотеки Національного університету «Львівська політехніка».* 2012. № 3. С. 211–216.

REFERENCES:

1. USAID (2016) Instytutsii pidtrymky pidpryiemnytstva: kontseptsiia, osoblyvosti, diialnist [Institutions of Entrepreneurship Support: Concept, Peculiarities, Activities]. – Tsentr hromadskoi ekspertyzy, Predstavnytstvo Fondu Frydrikha Naumanna v Ukraini, 176 p. (in Ukrainian)
2. Informatsiia Ministerstva rehionalnoho rozvytku, budivnytstva ta zhytlovo-komunalnoho hospodarstva Ukrainy [Information of the Ministry of Regional Development, Construction and Housing and Communal Services of Ukraine]. – Available at: http://www.minregion.gov.ua/ (accessed 10 January 2019)
3. USAID (2018) Kvartalnyi monitorynh pereshkod u rozvytku MSP: informatsiinyi biuleten [Quarterly Monitoring of Obstacles in the Development of SMEs: Newsletter]. Available at: http://www.ier.com.ua/ua/sme_development/Newsletters_LEV?pid=5965 (accessed 10 January 2019)
4. Kundenko A. V., Ponomarenko O. V. (2014) Polityka i stratehichni napriamy pidtrymky maloho ta serednoho pidpryiemnytstva v Chernihivskii oblasti v umovakh transformatsii suspilno-ekonomichnykh vidnosyn [Policy and Strategic Directions of Supporting Small and Medium-Sized Entrepreneurship in the Chernihiv Region in Conditions of Transformation of Socio-Economic Relations]. *Naukovyi visnyk Chernihivskoho derzhavnoho instytutu ekonomiky i upravlinnia. – Science Bulletin of Chernihiv State University Institute of Economics and Management*, vol. 4 (24), pp. 60–65 (in Ukrainian)
5. Melnyk T.O.(2015) Derzhavna pidtrymka maloho i serednoho pidpryiemnytstva v Ukraini [State Support to Small and Medium Enterprises in Ukraine]. *Visnyk Zhytomyrskoho derzhavnoho tekhnolohichnoho universytetu. – Journal of Zhytomyr Sovereign Technological University* vol. 1, no. 71, pp. 1021–08 (in Ukrainian)
6. Papp V.V., Boshota N.V (2013) Innovatsiina infrastruktura pidtrymky maloho pidpryiemnyttsva v Ukraini: stan, tendentsii ta perspektyvy [Innovation Infrastructure for Supporting Small Business in Ukraine: State, Trends and Prospects]. *Investytsii: praktyka ta dosvid. – Investments: Practice and Experience,* vol. 16, pp. 22–27 (in Ukrainian)

7. Pro zatverdzhennia Poriadku reiestratsii orhanizatsii, diialnist yakykh spriamovana na zadovolennia potreb subiektiv maloho ta serednoho pidpryiemnytstva postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy [On approval of the Procedure for registration of organizations whose activities are aimed at meeting the needs of small and medium-sized enterprises, the Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine] Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/510-2009 (accessed 10 January 2019)

8. Pro rozvytok ta derzhavnu pidtrymku maloho i serednoho pidpryiemnytstva v Ukraini: zakon Ukrainy [About development and state support of small and medium enterprises in Ukraine: Law of Ukraine] Available at: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/4618-17. (accessed 10 January 2019)

9. Pro spetsialnyi rezhym innovatsiinoi diialnosti tekhnolohichnykh parkiv: Zakon Ukrainy [About the special regime of innovation activity of technological parks: Law of Ukraine]. Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/991-14 (accessed 10 January 2019)

10. Rachynska H.V., Lisovska L.S. (2012) Systema infrastrukturnoho zabezpechennia pidpryiemstv maloho i serednoho biznesu pokrashchennia [System of Infrastructure Provision of Small and Medium Enterprises Improvement]. *Elektronnyi naukovyi arkhiv Naukovotekhnichnoi biblioteky Natsionalnoho universytetu «Lvivska politekhnika».* Electronic Scientific Archive of the Scientific and Technical Library of the National University "Lviv Polytechnic, vol. 3, pp. 211–216. (in Ukrainian)

Strilets Victoriia
Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Finance and Banking
Poltava University of Economics and Trade

THE MODERN POSITION OF THE STATE SUPPORT INFRASTRUCTURE FOR DEVELOPMENT THE SMALL ENTERPRISE IN UKRAINE

The necessary condition for activating the entrepreneurial initiative and stimulating the development of small business in Ukraine is to providing the high quality, comprehensive public support infrastructure. It should be designed to create a solid information base for the development of small businesses, to facilitate access to finance, and to help reduce the impact of risks in the early stages of business creation and its release on new sales markets.

The purpose of the article. The purpose of the article is to study the modern infrastructure of entrepreneurship support and to determine the key features of the activity of support institutions in different regions.

Methodology. The structure of existing institutions of state support for small business development in the context of macro- and mesorovs, regional distribution of infrastructure of state support for small business development in Ukraine are visualized. The article analyzes the theoretical positions of the functions of state support for the development of small business, which are implemented by institutes.

Results. The article substantiates the necessity of creating a qualitative infrastructure of state support for small business support as a key condition for its development. Modern tendencies in the activity of institutions supporting entrepreneurship on the territory of Ukraine are considered and the existence of territorial unevenness of their location is proved. The structure of the existing institutions of state support for the development of small business in the context of macro- and mezzanine relations is explored. Considered the proportion of support institutions in the infrastructure of state support for the development of small business in Ukraine and the predominance of information and consulting institutions and investment funds and companies in the structure. The regional distribution of key infrastructure objects of the state support for small business development in Ukraine is analyzed. The regularities in the location of infrastructure objects of state support for small business development in large urbanized cities are established.

The functions of the institutions of state support of small business are highlighted: administrative assistance in the creation of new enterprises; legal assistance; information help; financial and credit assistance; educational assistance; consulting assistance; help with business promotion, marketing and advertising services; assistance in setting up new business contacts; advisory assistance; personnel support; technological support; innovative support; investment support.

Practical implications. The obtained results can form the basis for constructing neural links between support institutions, existing types of assistance and identified entrepreneurs with actual barriers to business.

Value/originality. The scientific novelty of the work based on the matrix of integration of infrastructure objects and functions of state support for the development of small business. Its allowed to visualize the priority of informational and consulting types of assistance provided by institutions and to identify existing imbalances between the actual needs of small business entities and the types of state support provided.

РОЛЬ ТРАНСФЕРУ ТЕХНОЛОГІЙ В ІННОВАЦІЙНОМУ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ

THE ROLE OF TRANSFER OF TECHNOLOGIES IN INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE ECONOMY

УДК 001.92:334.021

Удовиченко С.М.
к.е.н., старший науковий співробітник, завідувач сектору інтелектуальної власності та правового забезпечення
Донецька державна сільськогосподарська дослідна станція Національної академії аграрних наук України

У статті розглянуті питання трансферу технологій. Встановлено, що процес трансферу є найбільш важкою стадією в ланцюзі «наука-виробництво». Наукова сфера є генератором ідей та розробником інновацій, тому її діяльність потребує фінансової підтримки держави. Визначальною умовою інноваційної розбудови країни виступає результативність наукової діяльності. Затребуваність і впровадження інноваційних розробок можливе лише тоді, коли результати прикладної науки будуть адаптовані до умов вітчизняного товаровиробника. Для підприємств проблема трансферу полягає у не досить чіткому розумінні питань придбання, а для розробника – питань збуту інтелектуального продукту. З цією метою створюється інноваційна інфраструктура. Істотним фактором активізації інноваційної розбудови є удосконалення інституціонального середовища та зміна інформаційної політики у напрямі нагальності інноваційного розвитку країни.

Ключові слова: *трансфер технологій, інноваційний розвиток, фінансування, результативність науки, інноваційна інфраструктура, інституціональне середовище.*

В статье рассмотрены вопросы трансфера технологий. Установлено, что процесс трансфера – наиболее тяжелая стадия в цепи «наука-производство». Научная сфера является генератором и разработчиком инноваций, поэтому ее деятельность нуждается в финансовой поддержке государства. Определяющим условием инновационного подъема страны выступает результативность научной деятельности. Востребованность и внедрение инновационных разработок возможно лишь при полной адаптации к условиям отечественного производства. Для участников процесса трансфера проблема заключается в недостаточно четком понимании вопросов приобретения и сбыта интеллектуального продукта. С этой целью создается инновационная инфраструктура. Существенным фактором активизации инновационного развития является совершенствование институциональной среды и изменение курса информационной политики в направлении особой важности инновационного развития.

Ключевые слова: *трансфер технологий, инновационное развитие, финансирование, результативность науки, инновационная инфраструктура, институциональная среда.*

The article deals with issues of transfer of technology. The transfer process is the most difficult stage in the «science-production» chain and requires a large number of collaborative efforts of scientists and business entities was established. The scientific sphere is the generator of ideas and the developer of innovations, therefore its activity requires financial support of the state at a level sufficient for the fulfillment of economic functions in the development of the country. The urgent issue of state regulation of science should be the development of modern strategies for investing in the most important areas of scientific activity. The determining condition for the innovative development of the country is the effectiveness of scientific activity. The demand and introduction of new technological processes and innovative products is possible only when the results of applied science will be adapted to the conditions of the Ukrainian commodity producer. The development of the necessary technologies for the market, the advent of scientific developments to a state suitable for introduction into production, is a priority task of applied science. For businesses, the problem of the transfer lies in the lack of clear understanding of the acquisition of technology, and for the developer – the issues of marketing their own intellectual product. For this purpose, an innovative infrastructure, which includes technology transfer centers, technology centers, technology parks and technopolises is created. An essential factor in the intensification of innovative development is the improvement of the institutional environment and the change of information policy in the direction of forming the mentality of citizens as to the need for innovative development of the country as the basis for the growth of well-being. The current state of the economy indicates that there are no significant innovations in Ukraine. In this connection, the problem of transferring the results of scientific research is relevant and is in the field of view of society, government, business, and academics themselves. Therefore, it determines the competitiveness of manufactured products, the efficiency of enterprises and the level of economic transformations. The conducted analysis of the situation regarding the interaction of scientific and industrial spheres in the implementation of technology transfer allowed to determine the directions of effective development of innovative relations.

Key words: *technology transfer, innovative development, financing, science efficiency, innovation infrastructure, institutional environment.*

Постановка проблеми. У сучасному світі стратегія розвитку суспільства базується винятково на прагненні до лідерства у різних сферах діяльності. Результати науково-технічної діяльності перетворилися на рушійну силу в реалізації геополітичних та геоекономічних інтересів держав. Ефективне впровадження досягнень науки в реальну економіку на основі процесу трансферу технологій є базовим чинником інноваційного розвитку країн.

Трансфер технологій виступає основною формою просування інновацій від етапу розроблення до етапу комерціалізації. Відсутність в Україні налагодженої системи трансферу технологій не забезпечує дієвих зв'язків між розробниками і споживачами наукових розробок, що має негативний вплив на розбудову української економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика інноваційного розвитку в контексті вдосконалення процесу трансферу технологій висвітлена у працях багатьох вітчизняних і зарубіжних дослідників. Зокрема, вказане питання к своїх працях розглядали С. Володін, Д. Гамота, П. Друкер, О. Андросова, А. Череп, В. Кириченко, В. Колмаков, В. Соловйов, Л. Федулова, Н. Фонштейн та інші. Слід відзначити, що здійснення трансферу технологій є дуже складним процесом та потребує подальшого вивчення.

Постановка завдання. Метою дослідження є аналіз ситуації щодо взаємодії наукової та вироб-

ничої сфер під час здійснення трансферу технологій та визначення напрямів ефективної розбудови інноваційних відносин.

Виклад основного матеріалу дослідження. Трансфер результатів закінчених науково-дослідних робіт є кінцевою метою наукових досліджень та одним з аспектів інноваційного процесу. Багаторічний досвід показує, що стадія трансферу є найбільш вузьким місцем просування наукових результатів і розробок на виробництві, бо матеріальний інтерес бізнесових структур орієнтує насамперед на виробництво освоєної, хоча й морально застарілої, продукції та на використання традиційних технологічних процесів. Це пояснюється налагодженим циклом виробництва. Освоєння нових продуктів передбачає технічне та технологічне переоснащення підприємств, що потребує значних капіталовкладень. Розроблення необхідних для ринку технологій, доведення наукових розробок до стану, придатного для впровадження у виробництво, має стати першочерговим завданням прикладної науки.

Сучасний стан вказує на відсутність суттєвих інноваційних перетворень в Україні, тому проблема трансферу результатів наукових досліджень є актуальною і перебуває в полі зору суспільства, уряду, бізнесу, самих науковців, оскільки саме вона визначає конкурентоздатність виробленої продукції, ефективність діяльності підприємств та рівень економічних перетворень.

Процес перетворення наукових знань у товарну продукцію наведений на рис. 1.

Зв'язок із виробництвом, із життям, всебічне вивчення потреб суспільства і товаровиробників – найважливіший методологічний принцип, залог розвитку науки. Практика показала, що

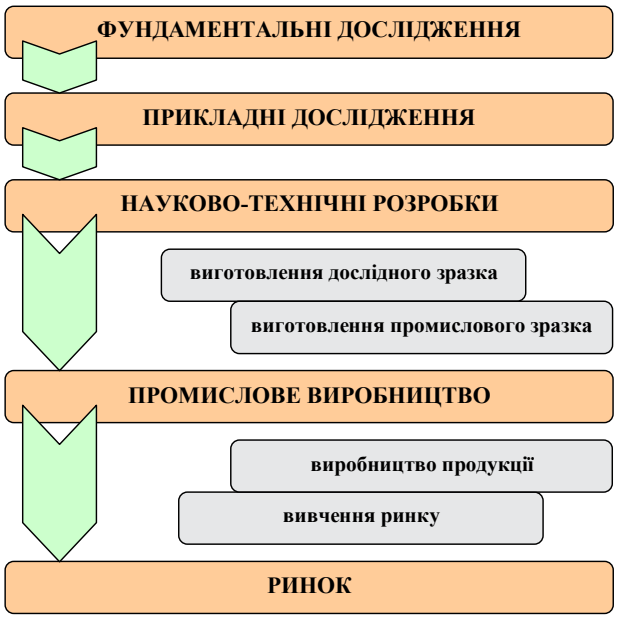


Рис. 1. Етапи інноваційного процесу

успішне впровадження закінчених наукових розробок базується на умовах постійного ділового зв'язку науковців із представниками бізнесу. Тому слід всебічно скріплювати співдружність науки з виробництвом.

Забезпечення поінформованості та налагодження зв'язків із потенційними споживачами значно підвищить рівень ефективності трансферу інновацій, при цьому інновації забезпечать продуктивне й ефективне виробництво, а частина створеного у виробництві чистого продукту буде передаватися на відновлення інноваційного процесу. Йдеться про те, що повинна бути безперервність зв'язку між науковими дослідженнями і розробками, виробництвом і розподілом чистого продукту для підтримки інноваційного циклу.

Андросова О.Ф. та Череп А.В. [1] вважають цей двосторонній процес інформаційного обміну центральною ланкою комунікаційної моделі трансферу технологій, який складається з чотирьох рівнів співробітництва.

На першому рівні (дослідження якісних параметрів технології) наукові установи здійснюють огляд стану питання, попередні кон'юнктурні оцінки. Успішність першого рівня трансферу технологій оцінюється кількістю та якістю дослідницьких звітів та журнальних статей.

Другий рівень технологічного трансферу – схвалення технологій. Перехід із першого на другий рівень трансферу технологій є дуже складним завданням для дослідницьких організацій. Успішність трансферу технологій другого рівня визначається впевненістю в тому, що трансфер технології забезпечується в наданні дійсної інформації необхідним людям у конкретний момент часу.

Успіх третього рівня визначається своєчасним і ефективним впровадженням технології. Для цього необхідно, щоб науковцями були надані знання й ресурси, необхідні споживачам технологій для впровадження або експериментальної перевірки технології.

Четвертий рівень трансферу технологій – саме використання технології – базується на успіху комерціалізації продукту. В його основі містяться результати, одержані досягненням цілей трьох попередніх стадій, де основою є дослідження ринку.

Основним розробником інновацій, придатних для впровадження, є прикладна наука. Розглянемо обсяг наукових і науково-технічних робіт, виконаних у період з 2000 по 2015 роки (табл. 1) [2].

У 2015 році частка прикладної науки (прикладні дослідження, розробки та науково-технічні послуги) сягає майже 80,5%, що є позитивним фактором для активізації інноваційних процесів.

Але за значного збільшення загального обсягу виконаних наукових і науково-технічних робіт за останні 10 років майже вдвічі зменши-

лася їх питома вага у ВВП України, що вказує на непропорційність розвитку наукової та виробничої сфер.

Важливим критерієм, що впливає на здійснення наукової діяльності, є рівень її фінансування. Якщо зіставити питому вагу витрат на виконання наукових досліджень і розробок у ВВП інших країн, то за результатами 2016 року Україна займає 11 місце (маючи 0,48%) у рейтингу 13 країн Європейського Союзу (рис. 2). Лідерами є Німеччина, Словенія та Чеська Республіка з показниками 2,94%, 2,0 та 1,68% відповідно.

Можна констатувати, що фінансування української науки залишається досить проблематичним на цьому етапі. З одного боку, навантаження на дефіцитний бюджет, збільшення витрат на обороноздатність держави, економічний спад не дають змоги достатньою мірою вкладати державні кошти у вітчизняну науку, з іншого – брак фінансування може призвести до незворотних процесів, пов'язаних із міграцією та перекваліфікацією кадрів і повною руйнацією матеріально-технічної бази тощо [2].

Результативність наукової діяльності, індикатором якої є активний трансфер технологій, виступає визначальною умовою інноваційної розбудови країни.

За даними Державної служби статистики України [3], з роками спостерігається кількісне зменшення промислових підприємств, що впроваджували інновації. Але вбачається позитивна тенденція до збільшення частки інноваційних підприємств у їхній загальній чисельності: з 11,5% у 2010 році до 14,3% – у 2017 році (табл. 2). Підвищення відсотку активно інноваційних підприємств з року в рік сприяє розбудові вітчизняної економіки.

Аналіз показників трансферу показав, що більш активно ведеться впровадження інноваційних видів продукції, ніж нових технологічних процесів.

У 2017 році було впроваджено 2387 інноваційних видів продукції, з яких 477 – нових винятково для ринку, 1910 – нових лише для підприємства.

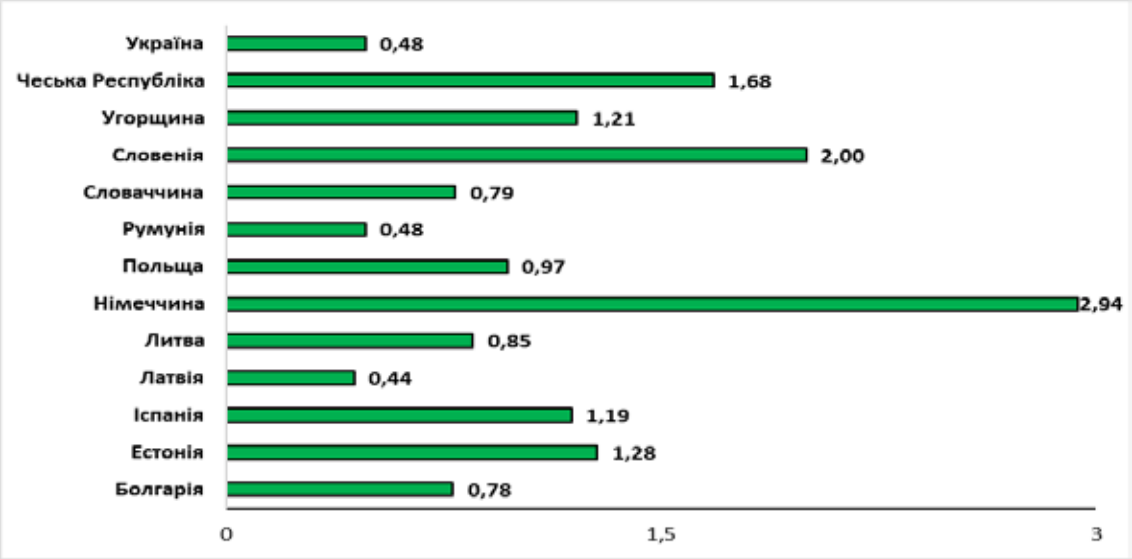


Рис. 2. Питома вага витрат на виконання наукових досліджень і розробок у 2016 році у ВВП європейських країн

Таблиця 1

Обсяг виконаних наукових і науково-технічних робіт в Україні, млн. грн.

	2000 рік	2005 рік	2010 рік	2015 рік
Всього, у фактичних цінах	1978,4	4818,6	9867,1	12611,0
У тому числі: фундаментальні дослідження	266,6	902,1	2188,4	2465,6
прикладні дослідження	436,7	708,9	1617,1	2271,3
розробки	1106,3	2406,9	5037,0	6523,0
науково-технічні послуги	168,8	800,7	1024,6	1351,1
Питома вага обсягу виконаних робіт у ВВП, %	1,16	1,09	0,90	0,64

Таблиця 2

Показники трансферу інновацій

	2010	2015	2017
Кількість промислових підприємств, що впроваджували інновації, од.	1217	723	672
Кількість промислових підприємств, що впроваджували інновації, % до загальної кількості підприємств	11,5	15,2	14,3
Кількість впроваджених нових технологічних процесів, од.	2043	1217	1831
Кількість найменувань впроваджених інноваційних видів продукції, од.	2408	3136	2387

Найбільшу кількість інноваційних видів продукції впроваджено на підприємствах Харківської (16,6% загальної кількості впроваджених видів інноваційної продукції), Запорізької (13,4%) та Львівської (10,3%) областей.

Кількість упроваджених інноваційних технологічних процесів у 2017 році становила 1831, найбільше з яких впровадили підприємства м. Києва (30,0%), Харківської (12,6%) та Сумської (12,3%) областей. Із загальної кількості впроваджених інноваційних технологічних процесів 611 – маловідходні, ресурсозберігаючі.

Негативним аспектом у єднанні української науки з виробництвом є ріст кількості підприємств, що придбавають технічні досягнення за межами України. Якщо у 2015 році 181 підприємство використовувало українські нові технології, то у 2017 році – 170, тоді як іноземні технології було впроваджено на 32 та 50 підприємствах відповідно за роками. Такі дані вказують на недостатній рівень адаптації вітчизняних технологій до виробничих умов підприємств, що активно розвиваються та переходять на європейські стандарти виробництва.

Невідповідність розроблених українською наукою технологій вимогам товаровиробників підтверджує відірваність наукових досліджень від реальної економіки та недосконалість системи доведення інновацій до стану, придатного до впровадження.

Але ж більшість українських виробників не мають виходу на іноземний ринок інновацій, тому застосовують наявні, нехай і невикінчені, вітчизняні технології. За кількістю придбаних нових технологій у 2017 році першість у національних розробників – 832 інновації, отриманих за межами країни – 129.

Найбільш затребуваними є:

– придбання (продаж) устаткування – 386 одиниць;

– результати досліджень та розробок – 305 одиниць;

– права на патенти, ліцензії на використання винаходів, промислових зразків, корисних моделей – 110 одиниць.

Для підприємств проблема трансферу також полягає у не досить чіткому розумінні питань придбання технологій, а для розробника – питань збуту власного інтелектуального продукту. У світовій практиці оптимальний процес трансферу здійснюється через систему науково-виробничих і дослідницьких об’єднань та центрів, які надають широкий спектр послуг у сфері трансферу технологій.

В Україні є декілька Центрів трансферу технологій, центри комерціалізації технологій, технопарки та технополіси. Крім того, створено Національну мережу трансферу технологій (далі NTTN) та Українську інтегровану систему трансферу технологій.

NTTN – це проект, що реалізується Академією технологічних наук України спільно з Міністерством освіти і науки України з 2008 року, в основу якого було покладено пілотний проект «Українська мережа трансферу технологій» [4].

Метою діяльності NTTN є сприяння розвитку інноваційного бізнесу і комерціалізації наукоємних технологій, залучення наукового потенціалу України в світовий комерційний обіг. NTTN пропонує такі послуги у сфері трансферу технологій:

– розміщення інформації в Національній мережі трансферу технологій, міжнародних мережах комерціалізації (технологічні запити та пропозиції);

– надання послуг технологічного брокера в мережі трансферу технологій;

– пошук перспективних проектів за замовленням інвестора;

– пошук інвесторів і партнерів для реалізації інноваційних проектів;

– пошук для замовника технологічних рішень, нових технологій і продуктів;

– просування та супровід пропозиції (запиту) замовника;

– комплексні послуги мережевого трансферу (від технологічного аудиту та маркетингу до просування і супроводу пропозиції/запиту замовника).

Натепер на сайті NTTN наведено велику кількість пропозицій за напрямами – промислові технології, інформаційні технології, нові матеріали, біотехнології, медицина та екологія.

Українська інтегрована система трансферу технологій [5] призначена для накопичення та забезпечення оперативного обміну інформацією

між розробниками і споживачами інноваційної продукції. Головною метою функціонування каналів трансферу є створення умов для просування інформаційних технологій, високотехнологічної продукції та послуг на внутрішній та міжнародні ринки, скорочення витрат підприємств-розробників технологій на пошук замовників і партнерів у бізнесі, забезпечення юридичної чистоти відповідних угод і захист прав інтелектуальної власності авторів технологій.

Метою створення системи є забезпечення відкритості доступу до інформації щодо технологій та інших об'єктів інтелектуальної власності, які мають комерційну цінність; автоматизація проведення процедур розміщення інформації щодо технологій шляхом створення відкритих каталогів, конкурсів, систем запитів; створення прозорого процесу взаємодії брокерів та потенційних покупців; розвиток інформаційних ресурсів та послуг, які сприяють об'єктивному сприйняттю України в світовому співтоваристві, зміцненню довіри в різних сферах міжнародної співпраці.

Нерозвиненість інноваційного ринку та слабкий попит на розробки не дають змоги повною мірою використовувати ресурси Центрів. Причина такого стану криється в низькій ефективності функціонування чинників інституціонального середовища та недосконалості інформаційної політики стосовно важливості здійснення трансферу інновацій [6].

Висновки з проведеного дослідження. У процесі дослідження встановлено, що значна роль у інноваційному розвитку країни відводиться трансферу технологій. Затребуваність і впровадження нових технологічних процесів і інноваційних видів продукції можливі лише тоді, коли результати прикладної науки будуть виконані на досить високому науковому рівні та адаптовані до умов українського товаровиробника. Розроблення необхідних для ринку технологій, доведення наукових розробок до стану, придатного для впровадження у виробництво, має стати першочерговим завданням прикладної науки.

Однією з вагомих причин низької ефективності науки є її обмежене та диспропорційне фінансування, що потребує розроблення сучасних стратегій вкладання коштів у найбільш вагомі напрями наукової діяльності.

Фундаментом ефективної системи трансферу технологій та важелем економічного підйому країни є інноваційна інфраструктура, наявні ресурси якої не використовуються повною мірою. Виправити ситуацію має удосконалення інституціонального середовища та зміна інформаційної політики у напрямі формування менталітету громадян щодо необхідності інноваційного розвитку країни як основи зростання добробуту.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Андросова О.Ф., Череп А.В. Трансфер технологій як інструмент реалізації інноваційної діяльності: моногр. Київ: Кондор, 2007.С.176–178.

2. Ляшенко О.М. Стратегії фінансування наукових досліджень в Україні. *Стратегічні пріоритети*. 2017. № 3 (44). С. 78–86.

3. Наукова та інноваційна діяльність України. Київ: ТОВ ТОВ «Август Трейд», 2017. URL: http://ukrstat.gov.ua (дата звернення: 03.01.2019).

4. Національна мережа трансферу технологій. URL: http://nttn.org.ua (дата звернення: 22.01.2019).

5. Українська інтегрована система трансферу технологій. URL: http://untt.com.ua (дата звернення: 24.01.2019).

6. Курило Л.І., Сльозко Т.М., Удовиченко С.М. Інституціональні чинники інноваційної діяльності в аграрній сфері економіки. *Економічний аналіз*. 2015. Том 21. № 2. С. 144–151.

REFERENCES:

1. Androsova O.F., Cherep A.V. (2007) *Transfer tekhnologhij jak instrument realizaciji innovacijnoji dijaljnosti* [Technology transfer as an instrument for innovation]. Kyjiv: Kondor. (in Ukrainian)

2. Ljashenko O.M. (2017) Strateghiji finansuvannja naukovykh doslidzhenj v Ukrajini [Strategies for research funding in Ukraine]. *Strateghichni priorytety.* no. 3 (44). pp.78–86.

3. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrajiny (2017) *Naukova ta innovacijna dijaljnistj Ukrajiny* [Scientific and innovative activity of Ukraine], Kyjiv: TOV "Avghust Trejd".

4. Nacionaljna merezha transferu tekhnologhij [National Technology Transfer Network]. Available at: http://nttn.org.ua (accessed 22 January 2019).

5. Ukrajinsjka integhrovana systema transferu tekhnologhij [Ukrainian integrated technology transfer system]. Available at: http://untt.com.ua (accessed 24 January 2019).

6. Kurylo L.I., Sljozko T.M., Udovychenko S.M. (2015) Instytucionaljni chynnyky innovacijnoji dijaljnosti v aghrarnij sferi ekonomiky [Institutional factors of innovation activity in the agrarian sector of the economy]. *Ekonomichnyj analiz*, vol. 21, no 2, pp. 144–151.

Udovychenko Svitlana
Candidate of Economic Sciences, Senior Staff Scientist,
Head of the Intellectual Property Sector and Legal Provision,
Donetsk State Agricultural Experimental Station
National Academy of Agrarian Sciences of Ukraine

THE ROLE OF TRANSFER OF TECHNOLOGIES IN INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE ECONOMY

The purpose of the article. In the modern world, the strategy of development of society is based solely on the pursuit of leadership in various fields of activity. The results of scientific and technological activity have become the driving force in implementing the geopolitical and geo-economic interests of states. Effective implementation of science achievements in the real economy on the basis of the process of technology transfer is a basic factor in the innovation development of countries.

Methodology. The research is based on the methods of logical generalization and comparison – during the evaluation of the components of the process of technology transfer, the system method – to understand the interaction of scientific and industrial spheres and to determine the directions of effective development of innovation relations.

Results. The transfer process is the most difficult stage in the process of promoting innovation in production and requires a large number of collaborative efforts of scientists and business entities.

It is well known that scientific activity is related to the generation of ideas and the development of innovations, therefore it requires financial support of the state at a level sufficient for the fulfillment of economic functions in the development of the country. In the framework of providing innovative development of the economy, the state should develop modern strategy of investing in the most important areas of scientific research, which will provide an increase in the efficiency of science.

The determining condition for the innovative development of the country is the effectiveness of scientific activity. The statistical data indicate show that the development of Ukrainian science does not meet the requirements of commodity producers. This confirms the separation of scientific research from the real economy and the imperfection of the system of bringing innovation to implementation. The demand and introduction of new technological processes and innovative products is possible only when the results of applied science will be adapted to the conditions of Ukrainian production.

For businesses, the problem of the transfer lies in the lack of clear understanding of the acquisition of technology, and for the developer – the issues of marketing their own intellectual product. For this purpose, an innovative infrastructure is created. It should be noted infrastructure resources are not used to the full extent due to the lack of development of the innovation market and the weak demand for scientific developments.

An essential factor in activating innovation processes is the improvement of the institutional environment and the change of information policy in the direction of forming the mentality of citizens regarding the importance of the transfer of innovations as the basis for the growth of well-being.

Practical implications. The current state of the economy indicates that there are no significant innovations in Ukraine. In this connection, the problem of transferring the results of scientific research is relevant and is in the field of view of society, government, business, and academics themselves. Therefore, it determines the competitiveness of manufactured products, the efficiency of enterprises and the level of economic transformations. The conducted analysis of the situation regarding the interaction of scientific and industrial spheres in the implementation of technology transfer allowed to determine the directions of effective development of innovative relations.

Value/originality. The article deals with the factors that greatly influence the process of transfer of scientific developments in production. The analysis showed that the formation of innovation infrastructure is at an initial stage. Problematic issues of adaptation of domestic scientific developments to production conditions, the demand for new technological processes and innovative types of products, the development of innovation market determine the prospects for further research in this direction.

РОЗДІЛ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

МАРКЕТИНГ ЯК КЛЮЧОВИЙ СКЛАДНИК УПРАВЛІННЯ ІНТЕГРАЦІЄЮ СПОЖИВАЧІВ В ІННОВАЦІЙНИЙ ПРОЦЕС НА ПІДПРИЄМСТВІ

MARKETING AS A KEY COMPONENT OF THE CONSUMER INTEGRATION MANAGEMENT TO THE INNOVATIVE PROCESS AT THE ENTERPRISE

УДК 339.13(658.89)

Антипцева О.Ю.
к.е.н., доцент кафедри менеджменту
Українська інженерно-педагогічна академія
Гусаров О.О.
к.т.н., доцент,
доцент кафедри менеджменту
Українська інженерно-педагогічна академія
Дуднєва Ю.Е.
к.е.н., доцент,
доцент кафедри менеджменту
Українська інженерно-педагогічна академія

У статті простежено зростаючу роль маркетингу у формуванні компетенції фірми-виробника по інтеграції споживачів у процес розвитку інновацій. Опрацьовано широке коло інструментів залучення покупців до сумісної діяльності на різних стадіях інноваційного циклу шляхом застосування ресурсу маркетингової платформи виробника. Запропоновано різноманітні маркетингові інструменти впливу на споживчу поведінку з метою стимулювання со-інновацій, що дають змогу забезпечувати бажаний рівень задоволеності клієнта не лише від використання інноваційних продуктів, а й реалізувати йому потреби, у тому числі вищого рівня, які актуалізуються в процесі співтворчості з виробником під час визначення параметрів інноваційних продуктів і послуг, їх створення та комерціалізації. Конкретизовано позитивні ефекти, які отримують суб'єкти господарювання від включення ресурсів споживача в інноваційний процес, визначено джерела їх формування.

Ключові слова: *відкриті інновації, інновація цінності, залучення споживачів, потреби споживачів, маркетингова платформа, спільне створення цінності, стимулювання со-інновацій, результативність маркетингу.*

В статье исследуется возрастающая роль маркетинга в формировании компетенций фирмы-производителя по интеграции потребителей в процесс развития инноваций. Выделен широкий набор инструментов вовлечения покупателей в совместную деятельность на различных стадиях инновационного цикла путем использования ресурса маркетинговой платформы производителя. Предложены конкретные маркетинговые инструменты воздействия на потребительское поведение в целях стимулирования соинноваций, обеспечивающие желаемый уровень удовлетворенности покупателя не только от использования инновационных продуктов, но и позволяющие реализовать ему потребности, в том числе высшего уровня, которые актуализируются в процессе сотворчества с производителем при определении параметров инновационных продуктов и услуг, их создании и коммерциализации. Конкретизированы позитивные эффекты, которые приобретают субъекты хозяйствования от включения ресурсов потребителя в инновационный процесс, определены источники их формирования.

Ключевые слова: *открытые инновации, инновация ценности, вовлечение потребителей, потребности клиента, маркетинговая платформа, совместное создание ценности, стимулирование соинноваций, результативность маркетинга.*

The article explores the growing role of marketing in shaping the company's competence in integrating consumers into the process of developing innovations under the influence of significant shifts in the production-consumption system and new opportunities caused by the advantages of using the open innovation model, the prospects for expanding the market space with sharply increased demand innovation value, the rapid development and dissemination of new information technologies. It is substantiated that from a marketing point of view, socially and environmentally responsible enterprises are more likely to receive favors from active and creative consumers who are set to cooperate in the field of innovation, creating additional opportunities for manufacturers to identify and cover new growing market segments. A wide range of tools to attract customers to cooperate at different stages of the innovation cycle was processed by applying the manufacturer's marketing platform resource. It is proved that attracting consumers to the innovation process is directly related to the implementation of marketing functions, and the formation of an effective model of marketing activities to develop customer relationships, as with partners in the field of innovation, requires: highlighting the composition of needs through which the manufacturer can initiate and maintain proper level of innovation activity of customers and consciously manage the process of co-creation; expanding the range of marketing tools to influence consumer behavior in the direction of stimulating co-innovation. Marketing tools to ensure the innovative activity of customers are systematized; they allow to maintain the desired level of customer satisfaction not only from using innovative products, but also to realize their needs, including the highest level, in the process of co-creation with the manufacturer in determining the parameters of innovative products and services, their creation and commercialization. It has been established that the inclusion of consumer resources in the innovation process to a business entity allows optimizing marketing costs, reducing the level of innovation risks and associated losses, increasing sales volumes due to the consistency of the key parameters of the innovation product with the expectations and requirements of customers at all stages of the innovation cycle.

Key words: *open innovation, value innovation, consumer engagement, consumer needs, marketing platform, value co-creation, co-innovation incentives, marketing performance.*

Постановка проблеми. В умовах сьогодення здатність суб'єктів господарювання до отримання довготривалих позитивних результатів власної діяльності та формування у ринковому просторі стійких конкурентних переваг визначаються переважно їх спроможністю відповідати потребам цільових споживачів, що постійно еволюціонують. Відповідно, сучасні тенденції розвитку маркетингу вимагають від підприємств акцентувати увагу на підвищенні задоволеності замовників, розвитку довгострокових взаємовигідних відносин із ними і формуванні споживчої лояльності. При цьому клієнти розглядаються вже не лише як пасивні одержувачі корисності, гарантованої з боку пропозиції, а й як суб'єкти ринкових відносин, ресурс яких може бути використано для продукування та втілення ефективних рішень, спрямованих на задоволення потреб та вирішення актуальних проблем

споживачів. Нині цінність клієнта для виробника зумовлена не лише його прямими функціями у вигляді забезпечення прибутку, обсягу продажів або їх гарантії, а й непрямими функціями: отримання на виході інновації, відкриття нового ринку, здійснення розвідки або доступ до ринку [1], тому залучення споживачів до сумісної інноваційної діяльності виступає ключовим елементом сучасної маркетингової практики. Пошук нових шляхів генерування та комерціалізації інноваційних замислів у ринковому просторі передбачає органічне об'єднання результатів внутрішніх науково-дослідних розробок та досвіду у сфері інновацій не тільки з партнерами, що знаходяться за межами організації, а й зовнішніми ідеями власних споживачів. Це зумовлює зростаючу роль маркетингу як провайдера інновацій, що має у розпорядженні різноманітний спектр дослідницьких і комунікативних інструментів вивчення споживачів та розвитку компетенції щодо їх інтеграції до процесу визначення параметрів нових продуктів і послуг на найбільш ранніх етапах інноваційного циклу, їх просування та підтримки на ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Визначенню ролі маркетингу в генеруванні і поширенні інновацій присвятили свої наукові праці класики маркетингу: Ф. Котлер, Ф. Уебстер, А. Гріффін і Дж. Хаузер, С. Варго і Р. Лаш, Чан В. Ким. Дослідженням проблеми залучення споживачів у спільне виробництво з опорою на їхні компетенції займалися автори концепції маркетингу сумісного створення цінності К. Прахалад і В. Рамасвамі, у рамках якої даний процес забезпечується в ході обміну знаннями і ресурсами під час взаємодії виробника і споживачів та поліпшує як результати інноваційної діяльності комерційної організації, так і якість взаємовідносин із клієнтами. При цьому цінність від взаємодії для споживача полягає у комплексі створених матеріальних та емоційних вигід, а також у придбанні унікального персоналізованого досвіду [2]. Особливості взаємодії виробника зі споживачем у процесі кастомізації для забезпечення кращої відповідності клієнтським запитам, дослідження ролі покупця як со-інноватора та визначення можливих видів залучення замовника до створення нової цінності висвітлено в роботах С. Варго, Л. Стівена, М. О'Герна, А. Ріндфляйшса, С. Томке, Е. Хіппеля, А. Уолтера, Т. Ріттера, Х. Гемюндена, Р. Чатоти [1–6].

У працях вітчизняних фахівців С.В. Ковальчук та О.С. Тєлєтова опрацьовано питання впливу маркетингових практик на вирішення проблеми підвищення результативності інноваційної діяльності промислових підприємств [7; 8]. Л.І. Федулова досліджує сутність, різновиди та характерні риси інновацій, ініційованих покупцями, їхній вплив на забезпечення конкурентоспроможності підприємства за рахунок підвищення рівня споживчої задоволеності й лояльності та обґрунтовує доцільність залучення торговельних мереж до використання концепції споживчих інновацій під час реалізації інноваційної моделі розвитку в Україні [9].

Високо оцінюючи внесок учених у розроблення даної тематики, слід відзначити, що більшість існуючих досліджень в означеному напрямі розглядає залучення споживачів у процес сумісного створення цінності на концептуальному рівні, при цьому недостатньо з'ясована та вимагає подальшого дослідження проблема використання маркетингового складника в управлінні інноваційним розвитком суб’єктів господарювання на основі ідентифікації та підвищення рівня задоволеності потреб споживачів як від участі в інноваційному процесі виробника, так і від використання сумісно отриманих результатів.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження зростаючої ролі маркетингу у формуванні компетенції фірми-виробника по інтеграції споживачів у процес розвитку інновацій та механізмів її забезпечення, а також позитивних ефектів, які отримують суб’єкти економіки від включення ресурсів клієнта в інноваційний процес комерційної організації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Необхідність збагачення результатів внутрішніх науково-технічних розробок підприємства за рахунок зовнішніх ідей своїх споживачів продиктована не лише загостренням конкуренції, стрімким зростанням витрат на створення й упровадження інновацій, скороченням життєвого циклу новинок, а й суттєвими зрушеннями в самій системі «виробництво-споживання», що вже сьогодні чітко зорієнтована у своєму розвитку на індивідуалізацію виробництва і персоналізацію пропозиції завдяки стрімкому поширенню парадигми маркетингу відносин. Актуалізації взаємодії виробника з кінцевим споживачем як дієвого інструменту забезпечення ефективності інновацій сприяло поступове поширення моделі «відкритих інновацій», у рамках якої організації відмовляються від ізольованого генерування ідей, їх розроблення, реального втілення та виведення на ринок, а зосереджуються одночасно на комерціалізації ідей, отриманих як ззовні, так і всередині компанії [10, с. 37–40], даючи змогу нововведенням рухатися швидше за рахунок залучення партнерів в інноваційний процес. Упровадження моделі відкритих інновацій може здійснюватися у формі залучення знань ззовні, зокрема використання та інтеграції зовнішніх знань клієнтів, передавання знань у зовнішнє середовище, партнерства, венчурного бізнесу та інновації з ініціативи користувачів [11, с. 26–27]. Самостійне або комплексне застосування таких форм відкритих інновацій, як залучення знань

ззовні з акцентом на ресурс ключових споживачів, партнерство, інновації з ініціативи користувачів, сприяє врахуванню конкретних запитів замовників стосовно інноваційного продукту та створює підґрунтя для застосування маркетингу спільного створення цінності.

Створення нової пропозиції на ринку передбачає, що виробник володіє інформацією як про потреби клієнтів, так і про можливості їх задоволення найбільш ефективним способом. Оскільки споживачі більшою мірою володіють інформацією про свої бажання та потреби, а виробники, спираючись на власні ключові компетенції, краще орієнтуються у питаннях їх задоволення, між цими суб'єктами ринку виникає інформаційна асиметрія. Одним із дієвих шляхів її подолання є забезпечення споживачів інформацією і необхідними інструментами для їх свідомого залучення в інноваційний процес підприємства-виробника для проектування і розроблення власної продукції та отримання на цій основі як невеликих модифікацій, так і масштабних інновацій [5].

Створення цінності спільно зі споживачем, а не вбудовування її в продукт компанією стає базовим постулатом сучасної концепції маркетингу. Виробник і споживач вже не розглядаються як відокремлені агенти, а спільно залучаються до процесу створення цінності у прагненні максимізувати участь покупця в процесі кастомізації для кращої відповідності споживчим запитам із метою отримання персоналізованої пропозиції [3, с. 6]. Персоналізація досягається не тільки за рахунок залучення споживача на стадії визначення основних характеристик вже наявного у виробника продукту, а також і на стадії розроблення, тестування і проектування новинок, формування технологій та прогресивних стандартів їх споживання, оскільки сьогодні споживачі налаштовані не лише на товари, які задовольняють їхні матеріальні потреби, а й на співробітництво, враження, саморозвиток.

Орієнтація сучасного маркетингу на духовність людини, що сприяє прояву і розвитку її творчих здібностей, на зближення бізнес-структур із соціумом, виводить на перший план соціальні й економічні наслідки їх функціонування, вирішення питань забезпечення екологічної раціональності та спрямовує дії виробників на оптимізацію прибутку й розв'язання проблеми сталого розвитку, а кожного окремого споживача – на відповідальне і розумне споживання в єдності з розвитком духовних потреб.

Із маркетингового погляду соціально та екологічно відповідальні підприємства мають більше шансів на отримання прихильності з боку активних і творчих споживачів, налаштованих на співпрацю у сфері інновацій, що створює для виробників додаткові можливості щодо ідентифікації та охоплення нових зростаючих ринкових сегментів.

Між тим слід зазначити, що в умовах розвинених ринків забезпечення потреби клієнтів в індивідуалізації та персоналізації цінності вимагає все більших витрат та значно посилює конкуренцію на ринку. Роздроблені й насичені ринки стають менш прибутковими та ускладнюють процес просування нових товарів та послуг. У цій ситуації виробники вимушені концентрувати увагу не стільки на конкурентному аналізі, скільки на аналізі споживчої цінності, переключаючись із вивчення конкурентів на дослідження споживачів. За таких умов маркетингова активність суб'єктів із боку пропозиції повинна спрямовуватися на створення продуктів і послуг, що здатні відкрити і завоювати нові ринкові простори з різко збільшеним попитом, в основу яких покладено інновацію цінності – стрибок у цінності для покупців і для самої компанії, що відкриває новий, не охоплений конкуренцією ринок. Інновація цінності передбачає, що рівною мірою упор робиться як на цінність, так і на інновацію. Цінність без інновації переважно зводиться до зростання раніше створеної цінності, але це не дає суттєвих переваг відносно конкурентів. При цьому інновація цінності реалізується лише тоді, коли вдається поєднати інновацію з такими аспектами, як практичність, ціна, витрати та людський чинник [12, с. 41]. Зниження витрат відбувається за рахунок ігнорування або переоцінки значущості для споживачів домінант, за якими йде конкуренція на конкретному ринку. Зростання цінності для покупця при цьому забезпечується за рахунок створення і розвитку елементів, які конкретна галузь раніше ніколи не пропонувала. За таких умов система діяльності компанії у сферах корисності, ціни і витрат стає максимально скоординованою. З часом додатково за рахунок ефекту масштабу відбувається зниження витрат виробництва, що зумовлено зростаючим попитом на унікальну цінність.

М. О'Герн і А. Ріндфляйшс підкреслюють, що саме споживачі, включаючись у спільну діяльність із розроблення нових продуктів, визначають зміст нової продуктової пропозиції [4], сприяючи створенню товарів та послуг на основі прибуткових інкрементних (еволюційних) та радикальних інновацій, що ідентифікуються ринком як високоцінні й дають змогу підприємству засновувати зони зростаючого попиту вільні від конкурентів.

Маркетинг у даному процесі, з нашої точки зору, виступає й як головний чинник забезпечення продуктивної інноваційної активності організації, й як стратегічний інструмент зниження ринкових ризиків, пов'язаних із можливим неприйняттям інновацій споживачами, оскільки інтеграція покупців в інноваційний процес дає змогу підвищити достовірність прогнозів відносно напрямів розви-

тку майбутніх потреб споживачів та нових можливостей, пов'язаних із нововведеннями; доповнити внутрішні ресурси фірми зовнішніми джерелами технологій та інформації, використовуючи ідеї, знання та досвід клієнтів-користувачів; присвоїти новинці найбільш значущі для клієнтів атрибути, оптимізувати сукупну вартість володіння продуктом і підвищити економічний прибуток покупця; прискорити розроблення новинки й знизити її вартість, скоротити час виведення інновації на ринок. Це зумовлює розширення функцій маркетингу в напрямі забезпечення створення клієнтоорієнтованих інновацій та узвичаєних моделей їх використання через установлення постійного та тісного зв'язку між маркетингом, НДДКР, закупівлями, виробництвом і продажами шляхом залучення споживачів у співтворчість цінності на всіх, починаючи з найраніших, етапах інноваційного циклу. Тому взаємодія маркетингу і інновацій викликає необхідність постійного вдосконалення не лише у сфері управління взаємовідносинами з клієнтами, а й активного розвитку і збагачення практики управління їх залучення у співтворчість зі створення цінності на постійній основі, надання покупцеві можливості спільно з виробником будувати та розвивати власний позитивний споживчий досвід.

Інтеграція споживача в інноваційний процес підприємства-виробника – це найвищим рівень залучення клієнта до сумісного створення цінності. Покупець у цьому разі є для фірми і джерелом інформації стосовно повідомлення власних ідей із приводу нових продуктів та послуг або вдосконалення наявних, і носієм унікального знання та досвіду, і людським ресурсом, що приймає активну участь у розробленні, виробництві й упровадженні інновацій, і промоутером.

Споживачі значно посилюють можливості організації щодо створення конкурентоспроможної цінності, тому сьогодні боротьба за лідерство на ринку починає концентруватися на відмінностях в їхньому досвіді у сфері створення та реалізації клієнтоорієнтованих інновацій.

Із появою Інтернету потужним додатковим інструментом маркетингу, націленим на формування стійких конкурентних переваг на основі системного управління інтеграцією споживачів в інноваційний процес виробника, стали спеціалізовані платформи, які дають змогу через комп'ютерне програмне забезпечення в онлайн-режимі залучати велику кількість клієнтів, які можуть спілкуватися не тільки з представниками організації, а й з її партнерами та між собою.

Платформа є єдиною інформаційною і технологічною базою для партнерства і створення інновацій, заснованих на технологіях її держателя, яка постійно поповнюється новими ідеями та знаннями. На ній розміщуються різноманітні ресурси компанії у вигляді документації по ключових технологіях і продуктах, баз даних, партнерських програм, сервісних рішень, які є відкритими для всіх зацікавлених сторін, а також форуми, чати, власні кабінети партнерів і покупців. Маркетингові платформи дають змогу виробникам використовувати широке коло інструментів залучення споживачів у процес розвитку інновацій на різних стадіях інноваційного циклу. Так, уже на етапі розроблення ідеї товару можливе залучення споживачів у процес генерування ідей, зокрема через краудсорсінг, організування на платформі голосування для відбору найбільш продуктивних ідей, застосування інструментів тестування продуктових концепцій. Для етапу розроблення продукту доцільним буде використання краудсорсінгу, спеціалізованих інструментів для проектування інновацій на платформі та створення різноманітних конфігурацій товару з необхідними властивостями, краудстормінгу. Бізнес-аналіз та виготовлення прототипу вимагатимуть залучення ключових споживачів та споживачів-експертів для оцінки ринкового потенціалу інновації, установки програмного забезпечення й устаткування у споживача для моделювання і самостійного створення прототипу. Комерціалізація буде більш успішною за умови передачі продукту в користування провідним споживачам, застосування краудфандінгу, залучення лідерів думок у просування новинки, використання краудкреешену.

Оскільки залучення споживачів в інноваційний процес має безпосереднє відношення до виконання маркетингових функцій, формування ефективної моделі маркетингової діяльності з розвитку взаємовідносин із клієнтами як із партнерами у сфері інновацій вимагає:

– виокремлення складу потреб, через задоволення яких виробник може ініціювати та підтримувати на належному рівні інноваційну активність замовників і свідомо управляти процесом співтворчості;

– розширити коло маркетингових інструментів впливу на споживчу поведінку в напрямі стимулювання со-інновацій.

Резервом реалізації матеріальних потреб споживача можуть стати гарантовані економічні вигоди від використання ресурсів спільно з виробником, особливі умови доступу до сумісно отриманих результатів та їх використання, зниження або спільне визначення ціни, зменшення сукупної вартості володіння новим продуктом, позитивна динаміка показника економічного прибутку покупця або (в окремих випадках) персональна грошова винагорода. Нематеріальні потреби со-інноватора забезпечуються завдяки врахуванню його індивідуальних вимог та персоніфікації пропозиції, включенню його в коло привілейованих партнерів виробника, психологічному задоволенню від взає-

модії з професіоналами та співавторства з іншими зацікавленими споживачами, отриманню унікального досвіду в ході створення цінності для інших, розширенню соціальних зв'язків, моральному задоволенню від надання допомоги оточуючим, підтримки та порадам із боку інших осіб, реалізації творчих здібностей і доступу до нових знань, саморозвитку, накопиченню репутації результативного партнера у сфері інновацій, нарощуванню капіталізації резюме та демонстрації свого виняткового потенціалу евентуальним роботодавцям.

Підвищення рівня задоволеності потреб як від участі в процесі сумісного створення нової цінності, так і від її використання стає для споживачів індикатором ефективності інновацій та дає змогу підприємству знижувати витрати на маркетинг за рахунок добровільного об'єднання клієнтів для вирішення традиційних маркетингових завдань без винагороди або з незначною винагородою, а саме: проведення маркетингових досліджень, кастомізації, розроблення споживчих раціоналізаторських пропозицій, спрямованих на поліпшення якості товарів та послуг, удосконалення систем обслуговування, створення та розповсюдження реклами, залучення нових покупців.

Додатковим ефектом підвищення маркетингової активності клієнтів стає зниженням рівня інноваційних ризиків та пов’язаних із ними втрат унаслідок створення виробником пропозиції значніше привабливішої для споживача і більш затребуваної на ринку.

Результативність маркетингової моделі підтримки інновацій забезпечується не лише скороченням витрат на маркетинг, а й позитивною динамікою показника обсягів продажу завдяки узгодженості ключових параметрів інноваційного продукту з очікуваннями, вимогами і перевагами споживачів на всіх без винятку стадіях інноваційного циклу. Це зумовлено тим, що, поступово підключаючись до розроблення інноваційного продукту, частина потенційних споживачів концентрується на створенні та модифікації нового продукту, частина його доробляє, тестує, забезпечує йому підтримку в ринковому середовищі та стимулює тим самим формування додаткового попиту на розробку. Поряд із цим зростання задоволеності клієнтів, які лояльні до фірми, мотивує їх рекомендувати виробника та пропоновані ним продукти своєму найближчому оточенню, сприяючи фінансовому розвитку комерційної організації.

Висновки з проведеного дослідження. Позитивний вплив створених сумісно зі споживачем інновацій на конкурентоспроможність та фінансовий розвиток підприємства-виробника трансформує сутність маркетингової діяльності з підтримки інновацій. Маркетинг уже не обмежується лише виявленням та ретрансляцією споживчих бажань науково-дослідним та технічним підрозділам організації для втілення їх у новий продукт, а перетворюється на ключовий складник управління інтеграцією споживачів в інноваційний процес на найраніших стадіях для мінімізації ринкових ризиків і забезпечення персоналізації купівельних рішень. Сукупність управлінських впливів, стимулюючих включення споживачів у процес взаємодії для визначення параметрів інноваційних продуктів і послуг, їх створення та комерціалізації, спрямована рівною мірою як на отримання ринкової пропозиції, здатної задовольнити поточні потреби клієнта більш ефективним, аніж у конкурента, способом, так і на реалізацію потреб споживачів, у тому числі вищого рівня, що актуалізуються в процесі співтворчості. Таким чином, у рамках сучасної моделі маркетингової підтримки інновацій задоволеність клієнта забезпечується ступенем реалізації його потреб як під час участі в процесі сумісного створення нової цінності, так і від її використання, що вимагає суттєвого розширення на практиці кола маркетингових інструментів впливу на споживчу поведінку в напрямі стимулювання со-інновацій, їх обов’язкового декларування в рамках партнерських програм виробника та формування ефективних комунікацій для ознайомлення з ними споживачів. Збагачення маркетингової моделі підтримки інновацій на підприємстві потребує відповідних змін у структурі комплексу маркетингу та змістовному навантаженні його елементів, що визначає перспективу подальших досліджень у цьому напрямі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Walter A., Ritter T., Gemünden H. Value creation in buyer-seller relationships: theoretical considerations and empirical results from a supplier’s perspectiveю. *Industrial Marketing Management*. 2011.Vol. 30. № 4. P. 365–377.

2. Prahalad C., Ramaswamy V. Co-opting Customer Competence. *Harvard Business Review.* 2000. № 78. P. 79–87.

3. Vargo S.L., Lusch R.F. Service-dominant logic: continuing the evolution. *Journal of the Academy of Marketing Science*. 2010. № 36. P. 1–10.

4. O’Hern M., Rindfleisch A. Customer Co-creation: A Typology and Research Agenda. URL : https://propellingbrands.files.wordpress.com/2009/01/ohern-rindfleisch-120108.pdf.

5. Thomke S., Von Hippel E. Customers as Innovators: A New Way to Create Value. *Harvard Business Review*. 2002. Vol. 80. № 4. P. 74–81.

6. Chathoth P., Altinay L., Harrington R.J., Okumus F., Chan E.S.W. Co-production versus co-creation: A process based continuum in the hotel service context. *International Journal of Hospitality Management*. 2013. № 32. P. 11–20.

7. Ковальчук С.В. Актуалізація маркетингових стратегій у контексті інноваційного розвитку про-

мислових підприємств : монографія. Хмельницький : Поліграфіст-2, 2012. 280 с.

8. Тєлєтов О.С., Нагорний Є.І. Проблеми підвищення результативності інноваційної діяльності вітчизняних промислових підприємств. *Економічний вісник НТТУ «КПІ»*. 2010. № 7. С. 230–235.

9. Федулова Л.І. Інновації, ініційовані споживачами: можливості залучення торговельних мереж. *Вісник Національного університету «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого». Серія «Економічна теорія та право».* 2014. № 2(17). С. 46–64.

10. Chesbrough H. The Era of Open Innovation. *MIT Sloan Management Review*. 2003. Vol. 44. № 3. P. 35–41.

11. Гросфелд Т. Логика открытых инноваций: создание стоимости путем объединения сетей и знаний. *Форсайт*. 2008. № 1(5). С. 24–29.

12. Ким Чан В. Стратегия голубого океана. Как найти или создать рынок, свободный от других игроков ; пер. с англ. И. Ющенко. Москва : Манн, Иванов и Фербер, 2017. 336 с.

REFERENCES:

1. Walter A., Ritter T., Gemünden H. (2011) Value creation in buyer-seller relationships: theoretical considerations and empirical results from a supplier's perspectiveю. Industrial Marketing Management. pp. 365-377. (In English)

2. Prahalad C., Ramaswamy V. (2000) Co-opting Customer Competence. Harvard Business Review. pp.79-87 (In English)

3. Vargo S. L., Lusch R. F. (2000) Service-dominant logic: continuing the evolution. Journal of the Academy of Marketing Science. pp. 1-10 (In English)

4. O'Hern M., Rindfleisch A. (2009) Customer Co-creation: A Typology and Research Agenda. Available at: https://propellingbrands.files.wordpress.com/ 2009/01/ ohern-rindfleisch-120108.pdf

5. Thomke S., Von Hippel E. (2002) Customers as Innovators: A New Way to Create Value. Harvard Business Review. pp. 74-81 (In English)

6. Chathoth P., Altinay L., Harrington R.J., Okumus F., Chan E.S.W. (2013) Co-production versus co-creation: A process based continuum in the hotel service context. International Journal of Hospitality Management. pp. 11-20 (In English)

7. Kovalchuk S. V. (2012) Aktualizatsiia marketynhovykh stratehii v konteksti innovatsiinoho rozvytku promyslovykh pidpryiemstv [Actualization of marketing strategies in the context of innovative development of industrial enterprises]. Khmelnytsky: Poligrafist-2. 280 p. (In Ukrainian)

8. Tielietov O. S., Nahornyi Ye. I. (2010) Problemy pidvyshchennia rezultatyvnosti innovatsiinoi diialnosti vitchyznianykh promyslovykh pidpryiemstv.[Problems of increasing the efficiency of innovation activity of domestic industrial enterprises]. KPI. pp. 230–235. (In Ukrainian)

9. Fedulova L. I. (2014) Innovatsii, initsiiovani spozhyvachamy: mozhlyvosti zaluchennia torhovelnykh merezh. [Innovations initiated by consumers: opportunities to engage in trading networks]. National University "Ukrainian Law Academy named Yaroslav the Wise. pp.46-64 (In Ukrainian)

10. Chesbrough H. (2003) The Era of Open Innovation. MIT Sloan Management Review. pp. 35-41 (In English)

11. Grosfeld T. (2008) Logika otkrytykh innovatsiy: sozdanie stoimosti putem obedineniya setey i znaniy. [The logic of open innovation: creating value by combining networks and knowledge] Forsite. pp. 24-29. (In Russian)

12. Kim Chan V. (2017) Strategiya golubogo okeana. Kak nayti ili sozdat' rynok, svobodnyy ot drugikh igrokov. [Blue Ocean Strategy. How to find or create a market free from other players]. 336 p. (In Russian)

Antyptseva Olena
Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Management
Ukrainian Engineering and Pedagogical Academy
Gusarov Oleksandr
Candidate of Technical Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Management
Ukrainian Engineering and Pedagogical Academy
Dudnieva Iuliia
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Management
Ukrainian Engineering and Pedagogical Academy

MARKETING AS A KEY COMPONENT OF THE CONSUMER INTEGRATION MANAGEMENT TO THE INNOVATIVE PROCESS AT THE ENTERPRISE

The search for new ways of generating and commercializing innovative ideas provides for an organic combination of the results of domestic research and development and the experience of the enterprise in the field of innovation with the ideas of its own consumers. This leads to the growing role of marketing as an innovation provider; it has a diverse range of research and communication tools for studying consumers and integrating them into the innovation process. The purpose of the article is to study the growing role of marketing in shaping the competence of a manufacturing company in integrating consumers into the process of developing innovations and mechanisms to ensure it, as well as the positive effects that economic actors get from incorporating client resources into the innovation process of a commercial organization.

The increasing role of marketing in shaping the company's competence in integrating consumers into the process of innovation development is influenced by significant shifts in the production-consumption system and new opportunities caused by the advantages of using the open innovation model, the prospects for expanding the market space with a sharply increased demand based on the embodiment of innovation value, the rapid development and spread of new information technologies. Creating value together with the consumer, rather than embedding it in the product by the company, becomes the basic postulate of the modern marketing concept. Marketing in this process, from our point of view, acts as the main factor in ensuring productive innovative activity of the organization, and as a strategic tool to reduce market risks associated with the possible rejection of innovations by consumers. Forming an effective model of marketing activities to develop customer relationships, as with partners in innovation, requires solving two interrelated tasks in practice: identifying the composition of needs through which the manufacturer can initiate and maintain customers' innovative activity and consciously manage the process of co-creation; expanding the range of marketing tools to influence consumer behavior in the direction of stimulating co-innovation.

The economic benefits of using resources together with the manufacturer, special conditions for access to jointly obtained results and their use, reduction or joint pricing, reduction in the total cost of ownership of the new product, positive dynamics of the buyer's economic profit indicator, or, in some cases, personal cash rewards. Intangible needs of a co-innovator are provided by taking into account his individual requirements and personalizing the proposal, including him in the circle of privileged producer partners, psychological satisfaction from interaction with professionals and co-authorship with other interested consumers, gaining unique experience in creating value for others, expanding social ties, moral satisfaction from helping others, support and advice from others, the implementation of creative abilities and access to new knowledge, self-development, accumulation of the reputation of a productive partner in the field of innovation, increasing the capitalization of resumes and demonstration of their exceptional potential to eventual employers.

In practice, the combination of marketing tools in various combinations allows the manufacturer to consciously manage the integration of consumers into the innovation process and receive new market offers that can satisfy both current customer needs in a more efficient way than that of a competitor, and ensure improved customer satisfaction, including higher level, from participation in the process of creating new value. The inclusion of consumer resources in the innovation process to a business entity allows you to optimize marketing costs, reduce the level of innovation risks and associated losses, increase sales due to the consistency of key parameters of the innovation product with the expectations and requirements of customers at all stages of the innovation cycle.

РОЗВИТОК ПІДПРИЄМНИЦТВА НА СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЯХ: МОЖЛИВОСТІ ТА ЗАГРОЗИ

DEVELOPMENT OF ENTREPRENEURSHIP IN THE RURAL AREAS: OPPORTUNITIES AND THREATS

УДК 65.016: 711.3

Балановська Т.І.
к.е.н., професор,
професор кафедри менеджменту
імені проф. Й.С. Завадського
Національний університет біоресурсів
і природокористування України
Гогуля О.П.
к.е.н., доцент,
доцент кафедри менеджменту
імені проф. Й.С. Завадського
Національний університет біоресурсів
і природокористування України

У статті розкрито зміст підприємництва. Проаналізовано нинішню ситуацію щодо зайнятості населення країни як одного з ключових чинників впливу на сучасний стан підприємницької діяльності на сільських територіях. Розкрито роль розвитку підприємництва для комплексного розвитку сільських територій, розв'язання соціальних проблем села, забезпечення продовольчої безпеки країни. Встановлено, що здійснення підприємницької діяльності в рамках сільського економічного простору відбувається під впливом специфічних умов, дослідження яких дає змогу виокремити можливості та загрози розвитку нових форм підприємницької активності. Окреслено низку можливостей для розвитку різних форм підприємницької діяльності, які сприятимуть соціально-економічному відродженню сільських територій, фінансовому забезпеченню функціонування соціальних об'єктів, розвитку інфраструктури ринку, посилить підприємницькі ініціативи за рахунок повного використання переваг сільських територій.
Ключові слова: *підприємництво, сільські території, можливості, загрози, зайнятість, діяльність.*

В статье раскрыто содержание предпринимательства. Проанализирована нынешняя ситуация занятости населения страны как одного из ключевых факторов влияния на современное состояние предпринимательской деятельности на сельских территориях. Раскрыта роль развития предпринимательства для комплексного развития сельских территорий, решения социальных проблем села, обеспечения продовольственной безопасности страны. Установлено, что осуществление предпринимательской деятельности в рамках сельского экономического пространства происходит под влиянием специфических условий, исследование которых позволяет выделить возможности и угрозы развития новых форм предпринимательской активности. Установлено, что использование возможностей для развития различных форм предпринимательской деятельности будет способствовать социально-экономическому возрождению сельских территорий, финансовому обеспечению функционирования социальных объектов, развитию инфраструктуры рынка, усилит предпринимательские инициативы за счет полного использования преимуществ сельских территорий.
Ключевые слова: *предпринимательство, сельские территории, возможности, угрозы, занятость, деятельность.*

The paper examined the content of entrepreneurship. The current situation regarding employment of the country as one of the key factors influencing the current state of entrepreneurial activity in rural areas is analysed. The role of entrepreneurship development for integrated development of rural areas, solution of social problems of a village, ensuring food security of the country is revealed. It is established that the entrepreneurial activity within the framework of the rural economic space takes place under the influence of specific conditions, the study of which allows to distinguish the opportunities and threats of the development of new forms of entrepreneurial activity. Among the threats to entrepreneurship development, the following are highlighted: unstable economic situation in the country, which hinders the attraction of investments in rural development; insufficient level of knowledge of the rural population regarding entrepreneurial activity, in particular lack of experience in the field of functioning of cooperatives, agrarian consulting; problems of staffing due to the demographic situation in the countryside; the lack of development of non-agricultural economic activity, as well as administrative barriers, the lack of integrated strategic development programs and the appropriate level of their financing at the regional level, etc. At the same time, opportunities for the development of various forms of entrepreneurial activity are examined: production potential (including favourable agroclimatic conditions); geographical location; contemporary agricultural sector (use of the latest technologies); export orientation (Ukraine is one of the leading exporters of agricultural products in the world); favourable conditions for the development of livestock farming and food industry etc. The use of opportunities will contribute to the socio-economic rebirth of rural areas, the financial support of the functioning of social facilities, the development of market infrastructure, will strengthen entrepreneurial initiatives through the full use of the benefits of rural areas.
Key words: *entrepreneurship, rural areas, opportunities, threats, employment, activity.*

Постановка проблеми. У ринкових умовах важлива роль у формуванні ефективної, соціально орієнтованої економіки відводиться підприємництву. Розвиток підприємництва сприяє створенню необхідних умов для комплексного розвитку сільських територій, розв'язанню соціальних проблем села, забезпеченню продовольчої безпеки країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми розвитку підприємництва виступають об'єктом дослідження у працях українських учених: В. Андрійчука, О. Барановського, В. Горьового, Ю. Губені, В. Збарського, В. Іванюти, Т. Ковальчука, М. Маліка, П. Саблука, Т. Скиби, С. Соболя, О. Супруна, О. Шпикуляка та ін. Дослідження вчених мають велике теоретичне та практичне значення, проте проблема розвитку підприємництва на сільських територіях в умовах складного динамічного середовища потребує постійного вивчення.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз сучасного стану підприємництва на сільських територіях для встановлення можливостей і загроз його розвитку з погляду сталості процесів продовольчого забезпечення та збереження навколишнього середовища.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сільські території відіграють важливу роль у процесі функціонування будь-якої держави. У середньому у світі сільські території становлять 75% від загальної площі, де проживає 51% усього населення світу. На цих територіях виробляється 32% світового ВВП [11, с. 126]. Соціально-економічний

розвиток сільських територій є одним із найбільш пріоритетних напрямів стратегії розвитку більшості високорозвинених країн світу та Європейського Союзу зокрема. Значний вплив на розвиток сільських територій мають підприємницькі структури.

Зміст підприємництва, як зазначає В.Ф. Іванюта, здебільшого розглядають у декількох аспектах, зокрема як: форму економічної активності – це свобода вибору напрямів і методів діяльності, самостійність у прийнятті рішень, орієнтація на досягнення успіху, отримання прибутку, відповідальність за прийняті рішення, їх наслідки та пов'язаний із ними ризик; відповідний стиль і тип поведінки підприємця – це ініціатива, пошук нетрадиційних рішень, масштабність та ризик, ділова хватка; особливу економічну функцію – вдосконалення державного механізму, постійне оновлення економіки, створення інноваційної сфери [4, с. 62].

Беззаперечним фактом є те, що підприємництво виступає не тільки як спосіб існування, а й як стимул до самовдосконалення та саморозвитку. Суб'єкти підприємницької діяльності не вимагають значного стартового капіталу, здатні за певної підтримки швидко й ефективно розв'язувати проблеми, боротися з монополізацією ринку, стимулювати розвиток конкурентного середовища тощо. Крім того, воно надає можливість селянам забезпечити себе відповідним рівнем доходу, пристосуватися до мінливих умов господарювання, подолати властивий сучасному стану сільської економіки його стихійний характер та спрямувати на сталий розвиток і довготривалу ефективність [10, с. 56].

Виділяючи низку напрямів підприємництва, що впливають на розвиток села, а саме: бізнес приносить додаткові доходи для самих людей, що сприяє підвищенню рівня життя сільського населення та зростанню його добробуту; підприємництво безпосередньо є джерелом формування бюджетів місцевих сільських рад; підприємництво вирішує проблеми продовольчого забезпечення населення сільських територій і цим сприяє забезпеченню продовольчої безпеки загалом; агробізнес сприяє утворенню ланцюгів переробки сільськогосподарської продукції, заготівлі сировини, а також наданню різноманітних видів послуг, В.Ф. Іванюта [4, с. 62] акцентує увагу на ролі агробізнесу в розвитку сільських територій.

Розвиток сільських територій із позиції сталого розвитку являє собою якісні зміни в трьох сферах: економічній, соціальній та екологічній. Оцінюючи економічний складник, передусім слід проаналізувати ситуацію щодо зайнятості населення, наявності суб'єктів господарювання та їх кількості за ознакою організаційно-правових форм, тенденцій, що характерні виробничій сфері, зокрема показники обсягу виробленої сільськогосподарської продукції, продуктивності праці, рентабельності виробництва та ін.

В Україні, за даними вибіркового обстеження населення (домогосподарств) із питань економічної активності, середньомісячна кількість економічно активного населення віком 15–70 років у динаміці зменшується і в 2017 р. становила 17 854,4 тис. осіб, із них 17 193,2 тис. осіб (96,3%) працездатного віку. Найвищий рівень економічної активності характерний для осіб віком 35–49 років, а найнижчий – для молоді віком 15–24 років та осіб віком 60–70 років. Згідно з даними Державної служби статистики України [3; 9], кількість зайнятого населення у віці 15–70 років в Україні у динаміці також зменшується і в 2017 р. становила 16 156,4 тис. осіб (у тому числі 15 495,9 тис. осіб працездатного віку), або 56,1% населення відповідної вікової групи і 90,5% економічно активного населення віком 15–70 років. Рівень зайнятості населення працездатного віку становив 64,5%. Решта 1 698,0 тис. осіб, відповідно до методології Міжнародної організації праці (МОП), – безробітні. Великою проблемою стало працевлаштування молодих людей віком 16–25 років і людей передпенсійного віку (за 5–7 років до пенсії).

За даними Державної служби зайнятості України [8], за І півріччя 2018 р. 31% зайнятого населення проживає у сільській місцевості та 69% – у міських поселеннях. Рівень зайнятості населення, що проживає у сільській місцевості, становив 54,4%, серед міського населення – 58,0% (рис. 1). Водночас у складі зайнятого населення України лише 35,1% є найманими працівниками, тобто штатними і позаштатними (працюючими за договорами та за сумісництвом) працівниками підприємств [9].

За даними Державної служби статистики України, населення країни найбільше зайняте у малому і середньому підприємництві. Така ж ситуація притаманна й аграрній сфері країни, де станом на 2017 р. функціонувало 45 558 суб'єктів господарювання різних організаційно-правових форм, що, слід зауважити, на 18,4% менше порівняно з 2013 р. (табл. 1). Переважаючою організаційно-правовою формою господарювання на селі є фермерські господарства, частка яких у 2017 р. у загальній структурі становить 74,9%.

Зазначимо, що сьогодні майже безальтернативним джерелом отримання роботи і, відповідно, грошової оплати праці в сільській місцевості є сільськогосподарські підприємства. Саме вони, незважаючи на часто складне економічне становище й низьку економічну ефективність здійснюваної господарської діяльності, є основою та головною умовою подальшого існування сільського населеного пункту.

Разом із тим значну роль у розвитку аграрної сфери України відіграють агрохолдинги, діяльність яких зумовлює як позитивні, так і негативні моменти. Сучасна практика діяльності агрохол-

дингів свідчить, що вони мають за мету отримання надприбутків через використання сільськогосподарських угідь України за мінімальних витрат для підтримки життєдіяльності сільської місцевості. Натомість діяльність організаційних формувань малого і середнього підприємництва, зокрема фермерських господарств, пов'язують із вирішенням соціально-економічних проблем сільських територій, адже саме вони відіграють ключову роль у вирішенні питань підвищення зайнятості на

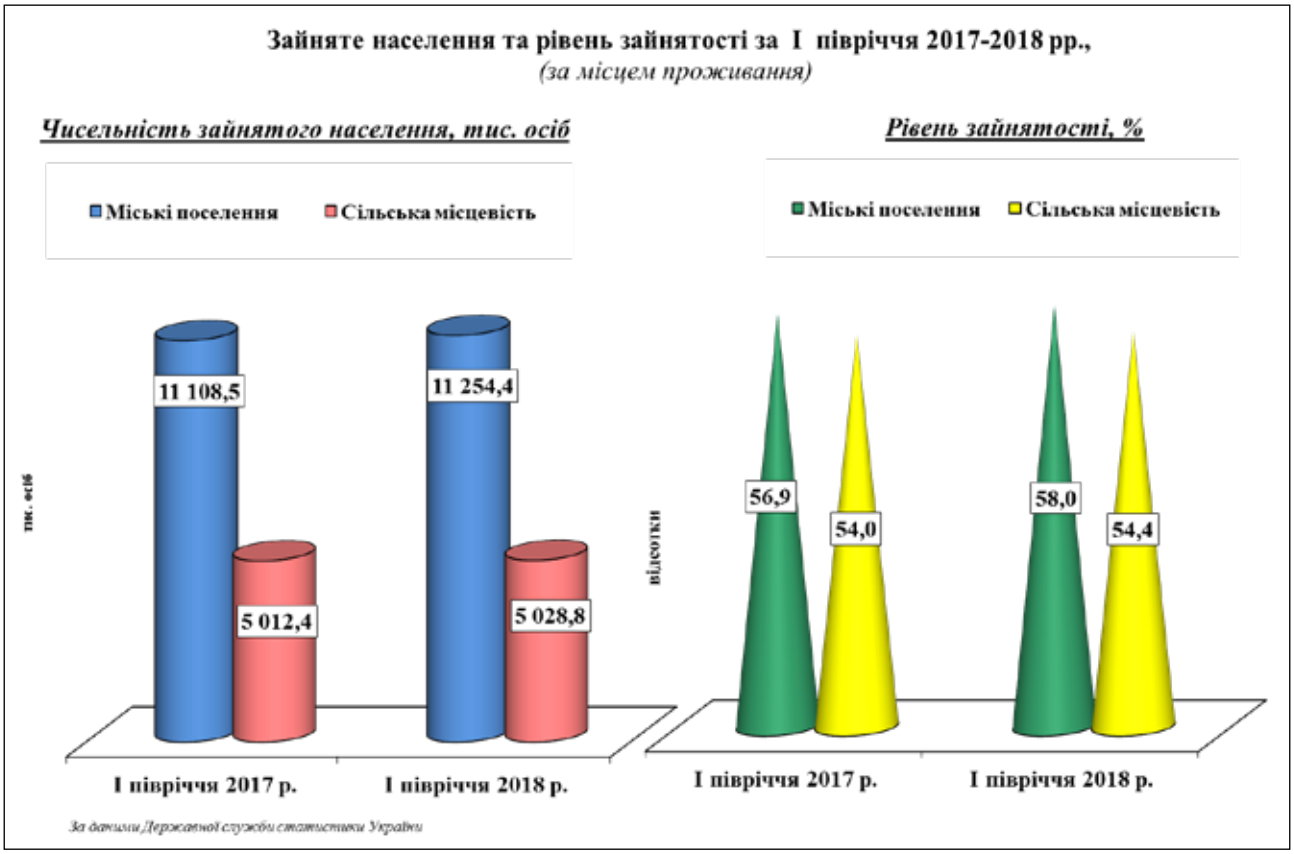


Рис. 1. Зайнятість населення України

Джерело: Ситуація на ринку праці та результати діяльності державної служби зайнятості. Державна служба зайнятості України. URL : https://www.dcz.gov.ua/analitics/68

Таблиця 1

Динаміка кількості діючих господарюючих суб'єктів за організаційно-правовими формами господарювання у сільському господарстві України, одиниць[1]

Організаційно-правові форми господарювання підприємств	Роки					2017 р. у % до загальної кількості	2017 р. у % до 2013 р.
	2013	2014	2015	2016	2017		
Господарські товариства	8295	7750	7721	8700	6967	15,3	84,0
Приватні підприємства	4153	3772	3627	3752	3215	7,1	77,4
Виробничі кооперативи	810	674	596	738	448	1,0	55,3
Фермерські господарства	40856	39428	32303	33682	34137	74,9	83,6
Державні підприємства	278	228	241	222	199	0,4	71,6
Підприємства інших форм господарювання	1466	691	891	603	592	1,3	40,4
Усього	**55858**	**52543**	**45379**	**47697**	**45558**	**100,0**	**81,6**

[1] Інформація за 2014 р. наведена без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим та м. Севастополя, з 2015 р. – також без частини тимчасово окупованих територій Донецької та Луганської областей.

Джерело: Сільське господарство України : статистичний збірник за 2017 р. / Державна служба статистики України. Київ, 2018. 245 с.

селі, розвитку місцевого ринку сільськогосподарської продукції, формування системи її переробки.

Нині в умовах сільського економічного простору на ринку праці склалася вкрай несприятлива ситуація у зв'язку з відсутністю належних можливостей для працевлаштування та диверсифікації роду занять. Як наслідок, проблеми безробіття та зайнятості на селі є одними з найактуальніших.

В Україні за 1 квартал 2018 р. чисельність безробітних [8] становила 1 600,4 тис. осіб, із них 33% (534,4 тис. осіб) проживають у сільській місцевості та 67% (1 066,0 тис. осіб) – у міських поселеннях. Рівень безробіття (за методологією Міжнародної організації праці) у сільській місцевості становив 9,6%, серед громадян, що проживають у міських поселеннях, 8,7% економічно активного населення.

У контексті ситуації, яка має місце на вітчизняному ринку праці, слід відзначити, що нині актуальною є проблема недостатнього рівня задоволеності потреби роботодавців (незалежно від їхніх розмірів та організаційно-правових форм господарювання) у працівниках, що здебільшого пояснюється відсутністю систематизованої інформації щодо актуальних на зазначеному ринку професій, низьким рівнем взаємодії між роботодавцями та освітньою сферою.

За даними опитування, яке було проведено Спілкою українських підприємців, дві третини опитаних представників малого і середнього бізнесу мали намір збільшити в 2018 р. кількість співробітників, а третина респондентів заявила, що відсутність кваліфікованих кадрів є одним з основних чинників, що стримують розвиток бізнесу. З іншого боку, більшість українських компаній, навіть заявляючи про дефіцит кадрів, практично нічого не роблять для того, щоб вирішити проблеми стосовно кадрового забезпечення. Значна частина роботодавців не хочуть або не можуть поліпшувати умови праці, мотивувати людей, витрачатися на їхнє навчання [1].

Цілком погоджуємося з думкою фахівців, що сьогодні в Україні склалися несприятливі умови щодо збереження і відтворення людських ресурсів, людського потенціалу, який є природним джерелом формування якісного складу працівників усіх сфер господарювання. Насамперед це: соціально-економічні умови; проблеми, пов'язані із забезпеченням гарантованого конституційного права громадян на працю, вільний вибір професії та роду трудової діяльності; зниження зацікавленості в розвитку якісного трудового потенціалу в умовах занепаду вітчизняного виробництва; старіння населення, бідність; незатребуваність за нинішньої організаційно-кадрової моделі державного управління знань та інтелекту, сучасних перспективних способів їх застосування у різних сферах, низький рівень інвестування в освіту [2, с. 5].

Низька місткість ринку праці у сільських населених пунктах зумовлює необхідність пошуку роботи не за місцем проживання і, відповідно, пов'язаних із цим фінансових витрат на транспорт, житло, додаткові витрати на харчування. З іншого боку, низький рівень життя сільського населення спричиняє відплив найбільш активної та працездатної його частини до міст, активізує зовнішню трудову міграцію, що посилює занепад сільських територій. Слушною є думка Г.О. Краєвської з приводу того, що сільське середовище проживання оцінюється як нездатне забезпечити засобами до існування, що впливає на міграційні та репродуктивні настанови сільського населення. Підсилюються або послаблюються ці тенденції у зв'язку зі ступенем розвиненості транспортної інфраструктури, близькістю до альтернативних ринків праці та вичерпності їхнього потенціалу. В Україні 54,9% сільського населення працює за межами сільських населених пунктів, у тому числі 42,9% працює у містах, селищах міського типу та за кордоном. Поступова руйнація протягом тривалого часу сфери зайнятості за місцем проживання сільського населення зумовила її деформалізацію шляхом надмірного зростання зайнятості сільського населення країни лише в особистих селянських господарствах [7, с. 212].

Таким чином, нині в Україні склалася ситуація, коли переважна частина працездатних сільських жителів зайняті у власному селянському господарстві або мігрують із метою працевлаштування до міст. Це актуалізує необхідність розвитку несільськогосподарської сфери сільської економіки, зростання кількості підприємців та посилення їхнього економічного впливу на розвиток сільської місцевості.

Прагнення людей забезпечити економічну незалежність і професійно самореалізуватися призводить до започаткування власної справи, освоєння нової професії, що дасть можливість використати свій творчий потенціал, проявити найкращі ділові якості та підприємливість. Відбувається особистісна реалізація через нагромадження інтелектуального досвіду та формування професійної майстерності і компетентності.

Щоб допомогти жителям сільських територій повною мірою адаптуватися до умов підприємництва, у Державній службі зайнятості України створена система орієнтації безробітних на підприємництво та самозайнятість, яка включає надання інформаційних та консультаційних послуг у зазначеному напрямі, профдіагностичне тестування, а також професійне навчання.

Економічними результатами підприємницької діяльності є утворення конкурентного середовища, насичення ринку товарами і послугами та активізація економічних відносин на селі. Зростання підприємницької ініціативи на сільських

територіях в умовах конкуренції змушує учасників економічних відносин проявити новаторство, оригінальність, креативність, винахідливість, щоб надати своєму товару нових властивостей, виокремити його з-поміж товарів і послуг конкурентів та завоювати споживача.

Здійснення підприємницької діяльності в рамках сільського економічного простору відбувається під впливом специфічних умов, дослідження яких дає змогу виокремити можливості та загрози розвитку нових форм підприємницької активності.

Потенційною можливістю розвитку сільського підприємництва виступають природні переваги сільських територій, які уособлюють специфічні характеристики певних територій із притаманними тільки їм суспільними благами, які формують сприятливі економічні, соціальні та просторові умови і середовище для розвитку сільського підприємництва, проживання й нормальної життєдіяльності населення. Використання зазначених можливостей стимулює розвиток рекреаційно-туристичного підприємництва, зокрема сільського зеленого туризму, що є запорукою підвищення рівня добробуту селян, їх зайнятості та самозайнятості [10, с. 58].

Встановлено, що під час розвитку нових форм підприємницької активності на сільських територіях обов'язково потрібно враховувати територіальний підхід (віддаленість від обласних та районних центрів, компактність та густота населення; сформованість соціальної та виробничої інфраструктури; ресурсозабезпеченість, родючість земель; особливості географічного розміщення; особливості сільських територій щодо спеціалізації, розміщення промислових об'єктів тощо), який, окрім економічної, безпосередньо пов'язаний із соціальною та екологічною сферами.

Як стверджує Є.Ю. Какутич, сучасне підприємництво має бути ощадливим до використання природних ресурсів. Мінімізація впливу на навколишнє середовище, зменшення відходів виробництва – це основа поступу до екологізованих ринків майбутнього. Добробут України через десяток років буде більшою мірою пов'язаний з усебічною «екологізацією» господарювання, значним збільшенням суспільної вартості природних біоценозів (як основи для розвитку технологій та сфери послуг). Невідновлюваність основних видів природних ресурсів – покажчик їх неадекватного відображення у вартісному вигляді. Між тим досягнення рівноваги пов'язане з необхідністю проводити політику, засновану на принципі обережності, інтеграції бізнесу і природоохоронних заходів, що попереджають екологічну деградацію. Бізнес має значний потенціал для зниження антропогенного навантаження на довкілля, зокрема ощадливим використанням природних ресурсів та переходом на «екологічно не агресивні» технології та виробництво екологічно безпечної продукції. Пріоритети держави і підприємців щодо необхідності збереження довкілля співпадають, а їхня співпраця для досягнення цілей може та повинна бути взаємовигідною. Заохочення вкладання капіталу в екологічний бізнес дає поштовх підприємцям шукати нові джерела ресурсів, розробляти ресурсозберігаючі технології, внаслідок чого вони можуть одержати конкурентну перевагу на ринку [5, с. 6].

На жаль, часто ситуація погіршується зацікавленістю місцевої влади не в реальному зменшенні рівня забруднення довкілля, а в одержанні штрафів за перевищення норм природокористування. При цьому суб'єкти господарювання надають перевагу штрафам через можливість їх несвоєчасної сплати або повного ігнорування над природоохоронним заходами, втілення яких може потребувати витрат на порядок більших, ніж сума штрафу [5, с. 7].

Суттєвою загрозою, що створює обмеження у розвитку підприємницької діяльності на сільських територіях, є нерозвиненість ринкової та соціальної інфраструктур. Як зазначає Т.В. Скиба, повільний розвиток сільської економіки, тривале недофінансування соціальної сфери призвели до загрози фізичного руйнування її матеріально-технічного потенціалу. У незадовільному стані перебувають сільські заклади освіти, охорони здоров'я та культури і відпочинку, житлово-комунального господарства, заклади громадського харчування, що прямо пропорційно впливають на ефективність економічної діяльності сільських територій. Окрім того, наявна матеріальна база культурно-побутових об'єктів не відповідає нормам та сучасним вимогам розвитку суспільства, особливо молоді [10, с. 59].

Низько розвинена ринкова інфраструктура в Україні у цілому та на сільських територіях зокрема виступає стримуючим чинником розвитку підприємництва, обмежує перспективи залучення інвестиційних та кредитних ресурсів у розвиток сільського підприємництва, тому вирішення проблеми розвитку останнього означає сприяння розбудові мережі інфраструктурних об'єктів ринкового спрямування.

Окремою проблемою, що вимагає першочергового вирішення для розвитку сільського підприємництва, є інформаційне забезпечення. Створені із цією метою дорадчі служби – професійні організації, що забезпечують сільських товаровиробників інформацією про технології виробництва, менеджмент, маркетинг, право та ін. у рамках реалізації своїх соціальних функцій, призначені підвищувати рівень фахових знань потенційних підприємців, особливо у сфері агробізнесу. Крім того, до їхньої компетенції належать питання, які не пов'язані із сільським господарством, зокрема якщо вони вбачають у цьому можливості отримання при-

бутку: наприклад, консультації органу місцевого самоврядування з питань утримання заповідників, парків, зон відпочинку, закладів культури, громадського харчування, інших місць громадського використання, створення та діяльності комунальних підприємств, товариств власників житла тощо [6]. Однак, як свідчить практика, діяльність дорадчих служб є обмеженою та локальною.

Виняткове значення у забезпеченні успішного функціонування сільського підприємництва відіграє державна підтримка. Нині мають місце недостатній рівень фінансової підтримки підприємницької діяльності та соціальної сфери села, неналагоджена робота інформаційно-консультаційного обслуговування, малодієві та неефективні програми розвитку та підтримки підприємництва при обласних та районних адміністраціях, проекти регіональних програм розвитку малого підприємництва і низка інших недоліків, що стримують прогрес підприємницької діяльності на селі.

Подальша активізація процесів підприємницької діяльності в сільській місцевості залежить від ефективності дієвої системи державної політики.

Ми підтримуємо думку В.Ф. Іванюти, що вплив держави на розвиток підприємництва в сільській місцевості й, відповідно, підвищення доходів домогосподарств, поліпшення якості життя сільського населення може здійснюватися через організаційно-економічний механізм та правове забезпечення, зокрема: стимулювання розвитку сільського підприємництва, у тому числі сільськогосподарських видів діяльності, підтримку розвитку особистих селянських господарств із вирощування овочів, ягід і фруктів, вівць, кіз, інших видів тварин, риби з урахуванням зональних особливостей, сімейних та фермерських господарств на основі розширення державної підтримки, кредитування і страхування ризиків; здійснення заходів щодо стимулювання розміщення нових підприємницьких структур із переробки сільськогосподарської сировини, сервісних організацій у сільській місцевості; підтримку розвитку обслуговуючих кооперативів, створення мережі кооперативних банків та кредитних спілок, діяльність яких переважно спрямована на обслуговування малого і середнього підприємництва в сільській місцевості; цільову допомогу на випадок безробіття; посилення правового та соціального захисту орендодавців (власників) землі та майна шляхом гарантування доходів відповідно до вкладених у виробництво ресурсів; удосконалення системи прогнозування та балансування платоспроможного попиту пропозицією на продовольчому ринку, вдосконалення діяльності аграрного фонду та аграрної біржі шляхом розвитку їхньої інфраструктури та формування необхідних державних продовольчих і фінансових резервів в обсягах, які гарантують стабільність функціонування внутрішнього продовольчого ринку, оперативне здійснення фінансових і товарних інтервенцій; створення служби державного моніторингу продовольчого ринку для оперативного вжиття заходів щодо його регулювання та створення умов для вільного доступу й використання інформації всіма учасниками аграрного ринку; вдосконалення законодавчої та методичної бази з питань контролю якості продукції, правил торгівлі, побудови партнерських взаємовідносин, посилення контролю над ціновою кон'юнктурою на аграрному ринку [4, с. 66].

Також важливим є сприяння з боку держави поверненню у сільську місцевість кваліфікованої сільської молоді, що пройшла навчання у закладах вищої освіти, шляхом запровадження програм надання пільгового житла, кредитів і т. д., тобто формування сфери побутових та інформаційних послуг, культурного відпочинку. Адже для розвитку виробництва, економічних відносин необхідні кваліфіковані спеціалісти, яких зараз на селі просто немає й які не хочуть там працювати через украй незадовільні умови життя та оплати праці. Варто зауважити, що в ході досліджень виявлено факт недостатнього рівня освіти сільських голів (досить часто цю посаду займають люди без економічної освіти), часто неготовності їх до змін. Водночас саме від авторитетності сільського голови серед громади, від його вміння організувати роботу людей залежить можливість розвитку нових форм підприємництва на сільських територіях.

Формування та розвиток підприємництва значною мірою залежать від створення відповідної правової бази. Світовий досвід показує, що для успішного розвитку підприємництва необхідно створити правову базу його функціонування, забезпечити належним чином юридичне закріплення прав та постійне правове забезпечення з боку держави, що гарантує захист законного функціонування підприємництва, сприяє його розвитку. На даному етапі вітчизняному підприємницькому середовищу притаманні низька виконавча дисципліна дотримання нормативно-правових документів; наявність у законодавстві багатьох нечітких норм, які за бажання можна піддати протилежному трактуванню; необґрунтованість законодавчих обмежень та вимог, які містяться в окремих нормативно-правових актах.

Висновки з проведеного дослідження. Проведене дослідження дає підстави стверджувати про наявність системної взаємодії впливу економічних, соціальних, екологічних та науково-технологічних чинників на активізацію підприємницької діяльності сільських територій України, що проявляється в таких загрозах, як: нестабільна економічна ситуація в країні, що стримує залучення інвестицій у розвиток села; несприятлива банківська політика у сфері кредитування, засобів комунікації; недостатній рівень знань сільського насе-

лення щодо підприємницької діяльності, зокрема відсутність досвіду у сфері функціонування кооперативів, аграрного консалтингу; проблеми кадрового забезпечення з причини демографічної ситуації в сільській місцевості; відсутність кваліфікованої робочої сили для сільського господарства; старіння сільського населення, депопуляція сільської місцевості; високі витрати на здійснення господарської діяльності, застарілі технології виробництва; негативний вплив інтенсифікації сільськогосподарського виробництва на природу (зменшення вмісту поживних речовин у ґрунтах, ерозії, зношення систем меліорації) та клімат; відсутність розвитку неаграрної господарської діяльності тощо. Загрозами для розвитку підприємництва також є адміністративні бар'єри, високий рівень бюрократичних перепон, відсутність цілісних стратегічних програм розвитку та відповідного рівня їх фінансування на регіональному рівні тощо.

Окрім загроз, що зазначені попередньо, вітчизняному сільському підприємництву властиві можливості об'єктивного й суб'єктивного характеру, які є потенційними конкурентними перевагами на шляху до активізації нових форм господарювання на сільських територіях: виробничий потенціал (сприятливі агрокліматичні умови та третина світового запасу найродючіших чорноземів); географічне розташування (розташування між великими ринками країн Сходу та Заходу, доступ до Північної Африки та Азії); сучасний сільськогосподарський сектор (використання великими агрохолдингами новітніх технологій (нульова обробка ґрунту, система глобального позиціювання, дистанційне зондування)); експортна орієнтація (Україна є одним із провідних експортерів сільськогосподарської продукції у світі (переважно соняшникової олії та зернових культур)); сприятливі умови для розвитку тваринництва і харчової промисловості (наявність зерна вітчизняного виробництва та дешевої робочої сили); розвиток світового ринку (зростання населення планети призводить до збільшення попиту); зростання попиту на біоенергію; зростання торгівлі сільськогосподарськими товарами, зокрема продуктами переробки, продуктами вищої якості та ціни; висока віддача капіталу в окремих сільськогосподарських секторах; привабливість фермерства як професії (все більше мешканців у сільській місцевості готові займатися фермерством, оскільки це стає більш прибутковим).

Використання можливостей для розвитку різних форм підприємницької діяльності сприятиме соціально-економічному відродженню сільських територій, фінансовому забезпеченню функціонування соціальних об'єктів, розвитку інфраструктури ринку, посилить підприємницькі ініціативи за рахунок повного використання переваг сільських територій.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Григоренко Ю. Ринок праці в 2018 році: Українці хочуть отримувати більше, ніж можуть дати роботодавці. *Новини України та світу. 112.ua*. URL : https://ua.112.ua/statji/rynok-pratsi-v-2018-rotsi-ukraintsi-khochut-otrymuvaty-bilshe-nizh-mozhut-daty-robotodavtsi-431936.html (дата звернення: 19.02.2019).
2. Державна кадрова політика в Україні: стан, проблеми та перспективи розвитку : наукова доповідь / Ю.В. Ковбасюк та ін. Київ : НАДУ, 2012. 72 с. URL : http://academy.gov.ua/NMKD/library_nadu/Monografiy/08295121-aecf-499c-a114-9a08b5d8841c.pdf (дата звернення: 15.02.2019).
3. Економічна активність населення України 2017 : статистичний збірник / Державна служба статистики України. Київ, 2018. URL : http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publ11_u.htm (дата звернення: 12.02.2019).
4. Іванюта В.Ф. Роль аграрного підприємництва в розвитку сільських територій у контексті євроінтеграції. *Економічний вісник Національного гірничого університету*. 2016. № 1. С. 61–67. URL : http://ev.nmu.org.ua/docs/2016/1/EV20161_061-067.pdf (дата звернення: 19.02.2019).
5. Какутич Є.Ю. Екологічне підприємництво у забезпеченні сталого економічного зростання : автореф. дис. … канд. екон. наук : 08.00.06. Київ, 2007. 20 с. URL : http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=ARD&P21DBN=ARD&Z21ID=&Image_file_name=DOC/2007/07keysez.zip&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1 (дата звернення: 16.02.2019).
6. Корінець Р.Я. Сільськогосподарське дорадництво: запитання та відповіді. Київ : Інститут сільського розвитку, 2003. 27 с. URL : http://www.dorada.org.ua/files/Knygy_z_dorady/Silsko-hosopdarske%20counseling%20FAQ%20vidpovidi.pdf (дата звернення: 15.02.2019).
7. Краєвська Г.О. Зайнятість в сільських поселеннях України: проблеми та напрями їх вирішення. *Демографія та соціальна економіка*. 2015. № 3. С. 209–219. DOI : https://doi.org/10.15407/dse2015.03.015 (дата звернення: 15.02.2019).
8. Ситуація на ринку праці та результати діяльності державної служби зайнятості. *Державна служба зайнятості України.* URL : https://www.dcz.gov.ua/analitics/68 (дата звернення: 12.02.2019).
9. Сільське господарство України : статистичний збірник за 2017 рік / Державна служба статистики України. Київ, 2018. 245 с. URL : http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2018/zb/09/zb_sg2017_pdf.pdf (дата звернення: 12.02.2019).
10. Скиба Т.В. Детермінанти розвитку сільського підприємництва. *Регіональна економіка*. 2012. № 2. С. 55–63. URL : http://ird.gov.ua/pe/re201202/re201202_055_SkybaTV.pdf (дата звернення: 15.02.2019).
11. Стегней М.І. Сучасні напрями забезпечення сталого розвитку сільських територій: європейський досвід і українські реалії. *Актуальні проблеми економіки.* 2013. № 3. С. 125–133. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/ape_2013_3_14 (дата звернення: 15.02.2019).

REFERENCES:

1. Hryhorenko Yu. (2018) Rynok pratsi v 2018 rotsi: Ukraintsi khochut otrymuvaty bilshe, nizh mozhut daty robotodavtsi [Labour market in 2018: Ukrainians want to receive more than employers can give]. Available at: https://ua.112.ua/statji/rynok-pratsi-v-2018-rotsi-ukraintsi-khochut-otrymuvaty-bilshe-nizh-mozhut-daty-robotodavtsi-431936.html (accessed 19 February 2019).

2. Kovbasiuk Yu. V., Vashchenko K. O., Surmin Yu. P. (2012) *Derzhavna kadrova polityka v Ukraini: stan, problemy ta perspektyvy rozvytku:* naukova dopovid [State staff policy in Ukraine: state, problems and prospects of development: a scientific report]. Kyiv: NADU. (in Ukrainian) Available at: http://academy.gov.ua/NMKD/library_nadu/Monografiy/08295121-aecf-499c-a114-9a08b5d8841c.pdf (accessed 15 February 2019).

3. State Statistics Service of Ukraine (2018) Ekonomichna aktyvnist naselennia Ukrainy 2017: statystychnyi zbirnyk [Economic Activity of Population in Ukraine 2017. Statistical publication], Kyiv: State Statistics Service of Ukraine. Available at: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publ11_u.htm (accessed 12 February 2019).

4. Ivanyuta V. F. (2016) Rol ahrarnoho pidpryiemnytstva v rozvytku silskykh terytorii v konteksti yevrointehratsii [Role of agricultural business in rural development in the European integration context]. *Economic Bulletin of the National Mining University,* no.1, pp. 61-67. Available at: http://ev.nmu.org.ua/docs/2016/1/EV20161_061-067.pdf (accessed 19 February 2019).

5. Kakutych Ye. Yu. (2007) *Ekolohichne pidpryiemnytstvo u zabezpechenni staloho ekonomichnoho zrostannia* [Environmental business undertaking in maintenance of sustainable economic growth] (PhD Thesis), Kyiv: The Council for Productive Forces Studying of Ukraine of National Academy of Science of Ukraine. Available at: http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=ARD&P21DBN=ARD&Z21ID=&Image_file_name=DOC/2007/07keysez.zip&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1 (accessed 16 February 2019).

6. Korinets R. Ya. (2003) *Silskohospodarske doradnytstvo: zapytannia ta vidpovidi* [Agricultural counseling: questions and answers]. Kyiv: Institute for Rural Development. (in Ukrainian) Available at: http://www.dorada.org.ua/files/Knygy_z_dorady/Silskohosopdarske%20counseling%20FAQ%20vidpovidi.pdf (accessed 15 February 2019).

7. Krayevska H.O. (2015) Zainiatist v silskykh poselenniakh Ukrainy: problemy ta napriamy yikh vyrishennia [The Employment in Rural Settlements of Ukraine: Problems and Ways of Resolving Them]. *Demography and Social Economy,* no. 3, pp. 209–219. DOI: https://doi.org/10.15407/dse2015.03.015. (accessed 15 February 2019).

8. State Employment Service of Ukraine (2018) *Sytuatsiia na rynku pratsi ta rezultaty diialnosti derzhavnoi sluzhby zainiatosti* [The situation on the labour market and the results of State employment service activity]. Available at: https://www.dcz.gov.ua/analitics/68 (accessed 12 February 2019).

9. State Statistics Service of Ukraine (2018) *Silske hospodarstvo Ukrainy: statystychnyi zbirnyk za 2017 rik* [Agriculture of Ukraine: The Statistical Yearbook for 2017], Kyiv: State Statistics Service of Ukraine. Available at: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2018/zb/09/zb_sg2017_pdf.pdf (in Ukrainian) (accessed 12 February 2019).

10. Skyba T. V. (2012) Determinanty rozvytku silskoho pidpryiemnytstva [Determinants of Rural Business Development]. *Regional Economy*, no. 2, pp. 55-63. Available at: http://ird.gov.ua/pe/re201202/re201202_055_SkybaTV.pdf (accessed 15 February 2019).

11. Stehnei M. I. (2013) Suchasni napriamy zabezpechennia staloho rozvytku silskykh terytorii: yevropeiskyi dosvid i ukrainski realii [Current trends in maintenance of sustainable development for rural territories: European experience and Ukrainian realia]. *Actual Problems of Economics,* no. 3, pp. 125-133. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ape_2013_3_14 (accessed 15 February 2019).

Balanovska Tetiana
Candidate of Economic Sciences, Professor,
Professor of the Department of Management named after prof. J.S. Zavadskyi
National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine
Gogulya Olga
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Management
named after prof. J.S. Zavadskyi
National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine

DEVELOPMENT OF ENTREPRENEURSHIP IN THE RURAL AREAS: OPPORTUNITIES AND THREATS

The purpose of the article. In market conditions, an important role in shaping an effective, socially-oriented economy is given to entrepreneurship. The development of entrepreneurship promotes the creation of the necessary conditions for the integrated development of rural areas, solving the social problems of the village, ensuring food security of the country.

The purpose of the article is to analyse the current state of entrepreneurship in rural areas in order to identify the opportunities and threats of its development in terms of the sustainability of food supply and environmental conservation processes.

Methodology. When doing research, the dialectical method of cognition was applied to collect, analyse, evaluate information and make conclusions, as well as the monographic method was used to determine the opportunities and threats of entrepreneurship development in the rural areas.

Results. The paper examined the content of entrepreneurship. The current situation regarding employment of the country as one of the key factors influencing the current state of entrepreneurial activity in rural areas is analysed. The role of entrepreneurship development for integrated development of rural areas, solution of social problems of a village, ensuring food security of the country is revealed. It is established that the entrepreneurial activity within the framework of the rural economic space takes place under the influence of specific conditions, the study of which allows to distinguish the opportunities and threats of the development of new forms of entrepreneurial activity. Among the threats to entrepreneurship development, the following are highlighted: unstable economic situation in the country, which hinders the attraction of investments in rural development; insufficient level of knowledge of the rural population regarding entrepreneurial activity, in particular lack of experience in the field of functioning of cooperatives, agrarian consulting; problems of staffing due to the demographic situation in the countryside; the lack of development of non-agricultural economic activity, as well as administrative barriers, the lack of integrated strategic development programs and the appropriate level of their financing at the regional level, etc. At the same time, opportunities for the development of various forms of entrepreneurial activity are examined: production potential (including favourable agroclimatic conditions); geographical location; contemporary agricultural sector (use of the latest technologies); export orientation (Ukraine is one of the leading exporters of agricultural products in the world); favourable conditions for the development of livestock farming and food industry etc.

Practical implications. The opportunities for the development of various forms of entrepreneurial activity are examined, the use of which will contribute to the socio-economic rebirth of rural areas, the financial support of the functioning of social facilities, the development of market infrastructure, and enhance entrepreneurial initiatives through the full use of the benefits of rural areas.

Value/originality. In this paper we examined an issue of the development of entrepreneurship in rural areas. The research allows to distinguish opportunities and threats of development of new forms of entrepreneurial activity.

Challenges and problematic issues outline prospects for further researches of rural entrepreneurship in the context of food security and environmental protection.

ТРАНСФОРМАЦІЯ ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯ ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ
TRANSFORMATION OF LAND USE OF FARMING ENTERPRISES

УДК 330.111. 62

Гнатишин Л.Б.
к.е.н., доцент, доцент кафедри обліку та оподаткування
Львівський національний аграрний університет

У статті розраховано показники землезабезпечення, які вказують на тенденцію до укрупнення фермерських господарств, актуалізацію проблем створення нових ферм через обмеженість земельних угідь та досі не врегульований обіг земель сільськогосподарського призначення, витіснення фермерства із системи землеволодіння та землекористування. Відзначено, що сімейне фермерство фрагментарно демонструє кращі показники ефективності використання земельних угідь та екологічного навантаження на землю. Охарактеризовано перспективи обігу земель сільськогосподарського призначення на користь розвитку сімейно-фермерської моделі сільського господарювання, збереження сільських населених пунктів, багатофункціонального розвитку сільських територій, продовольчого самозабезпечення держави та захисту довкілля. Запропоновано спрямування виявлених у результаті аудиту землі незадіяних ділянок охочим започаткувати чи розширити сімейне фермерське господарство не через аукціон, а шляхом безпосереднього виділення за рішенням органів місцевого самоврядування на основі земельних конкурсів, де основними критеріями визначення переможця мають бути умови використання земельної ділянки та доцільність діяльності майбутнього фермерського господарства.

Ключові слова: *фермерське господарство, земля, землекористування, виробничий потенціал, відтворення.*

В статье вычислены показатели обеспечения землей, которые указывают на тенденцию к укрупнению фермерских хозяйств, актуализацию проблем создания новых ферм из-за ограниченности земельных угодий и до сих пор не урегулированное обращение земель сельскохозяйственного назначения, вытеснение фермерства из системы землевладения и землепользования. Отмечено, что семейное фермерство фрагментарно демонстрирует лучшие показатели эффективности использования земельных угодий и экологической нагрузки на землю. Охарактеризованы перспективы обращения земель сельскохозяйственного назначения на пользу развития семейно-фермерской модели сельского хозяйства, сохранения сельских населенных пунктов, многофункционального развития сельских территорий, продовольственного самообеспечения государства и защиты окружающей среды. Предложено направление обнаруженных в результате аудита земли незадействованных участков желающим начать или расширить семейное фермерское хозяйство, но не через аукцион, а путем непосредственного выделения по решению органов местного самоуправления на основе земельных конкурсов, где основными критериями определения победителя должны быть условия использования земельного участка и целесообразность деятельности будущего фермерского хозяйства.

Ключевые слова: *фермерское хозяйство, земля, землепользование, производственный потенциал, воспроизводство.*

Peculiarities of production, agrarian risks and smaller scales of activity restrict reproduction capability of farms. The defined reasons cause a considerably simpler resource structure of production potential. Decomposition of the structure is reoriented according to the list of the main factors of production in agriculture: land, labor, capital. It is confirmed that dynamic changes of the structure of cropping area of farms in favor of commercially attractive crops, under simultaneous reduction of the area of forage crops and livestock, are the features of the farms' orientation to the common tendencies of domestic agriculture and foreign economic policy of Ukraine. Consequently, export focus of a large share of farming does not meet the needs of population for quality food products, causing dependence of the market on import. Negative results of farms operational activity, which often force contradictions in organizational structure of agrarian production, misbalance of production potential and considerable differentiation of types and kinds of farms. The calculated indicators of land supply, presented in the work, prove the tendency to consolidation of farms; actualization of the problems of establishment of new farms by restriction of lands and still not organized turnover of agricultural lands; forcing out of the system of land-holding and land use. It is defined that family farming fragmentally demonstrates better indicators of efficiency of land use and ecological load on land. The research characterizes legitimation of agricultural land turnover in favor of development of family-farming model of agriculture, protection of rural communities, multi-functional development of rural territories, food self-sufficiency of the state and environmental protection. Proposed by the authors of the article, expects directing of the land parcels to the people, wishing to establish a farming enterprise not by means of an auction, but through immediate obtaining according to the resolution of local authorities on the base of land contests. Winners of the land contests should be named not according to the money criterion, but considering conditions of the land parcel use and consistency of the future farm performance.

Key words: *farming enterprise, land, land use, production potential, recreation.*

Постановка проблеми. Сьогодні в Україні чітко простежуються інтенсивне використання земельних ресурсів та високий рівень господарського освоєння земельних площ. У 2017 році сільськогосподарські угіддя становили 68,7% загальної площі України, а їх розораність сягала 78,4% [11, с. 65]. Формування виробничого потенціалу фермерських господарств – це складний та тривалий процес, кінцевою метою якого є збалансоване й пропорційне поєднання необхідних за якістю трудових, земельних та матеріальних ресурсів [9, с. 97]. Отже, землезабезпеченість є, з одного боку, чинником, який формує інші ресурси, а з іншого боку, наслідком взаємодії чинників виробництва.

Окреслене коло питань обумовлює актуальність теми дослідження та обґрунтування науково-практичних підходів до вдосконалення механізмів у сфері землекористування фермерських господарств України задля забезпечення їх конкурентної переваги.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Науковці констатують недостатньо ефективне застосування організаційно-економічних механізмів раціонального землекористування, недосконалість управління використанням, охороною

та відтворенням земельних ресурсів, що приводить до погіршення якісного стану земельного фонду [6, с. 148–155]. Таку позицію відстоюють В.М. Жук, І.А. Колодійчук, І.П. Манько, О.І. Пахольчук, В.В. Липчук, П.Т. Саблук та інші вчені. Земля як основний засіб виробництва в сільському господарстві є ключовим елементом виробничого потенціалу фермерських господарств. Причому позиціонування фермерських господарств в організаційній системі аграрного виробництва безпосередньо залежить від можливості бути учасниками ринкових операцій із земельними ділянками. Вирішальним фактором у цьому аспекті є розвиток орендних відносин, спроможний забезпечити необхідні ресурсні параметри господарюючих суб'єктів, зокрема стосовно землі [7, с. 14].

Постановка завдання. Метою статті є обґрунтування теоретичних засад та розроблення практичних рекомендацій щодо вдосконалення механізмів у сфері землекористування фермерських господарств України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Проблема формування виробничого потенціалу набуває особливої значущості для новостворюваних фермерських господарств України, що зумовлене низкою причин та умов. Передусім йдеться про обмеженість землі, особливо площі земель запасу, які мають виділятися бажаючим розпочати власний аграрний бізнес. Отже, площі землекористування – лімітуючий чинник для фермерських господарств, що подекуди є причиною їхнього неефективного функціонування [8, с. 23]. Водночас існує нагальна необхідність дослідження тенденцій землезабезпечення фермерських господарств, особливо в малоземельному Карпатському регіоні.

Зауважимо, що в Карпатському регіоні зокрема та Україні загалом простежується чітка тенденція до збільшення площ сільськогосподарських угідь та ріллі в користуванні фермерських господарств [2, с. 34–35]. Упродовж 2010–2017 років в Україні площа сільськогосподарських угідь у користуванні фермерами збільшилась на 289,3 тис. га, а в Карпатському регіоні – на 15,8 тис. га [11, с. 67; 3, с. 128]. Площі земель фермерів розширюються укрупненням як самих господарств, так і оренди земельних часток. Зауважимо, що фермери залучають великі площі сільськогосподарських угідь на засадах оренди. Висока розораність земельних угідь фермерських господарств загалом ще раз вказує на рослинницьку спеціалізацію вітчизняного фермерства та підтверджує диспропорції галузевої структури. Зокрема, 2017 року частка ріллі у загальній площі сільськогосподарських угідь фермерів Карпатського регіону становила 93,6%, а України – 97,3% [3, с. 128].

Землекористування є не лише важливим критерієм діяльності фермерських господарств, але й визначальним чинником їх розмірів. Розміри господарств, з одного боку, є мірилом ефективності ведення господарства, а з іншого боку, результатом його діяльності. Розміри фермерського господарства треба створювати таким чином, щоби були витримані раціональне використання системи машин, повна зайнятість залучених протягом року працівників та членів сім'ї фермера, а також досягнуто більшої віддачі на одиницю землі та вкладеного капіталу. Окрім того, фермер повинен мати зиск від застосування сучасних технологій, тому приділення уваги вивченню розмірів фермерських господарств за ознакою землекористування має особливе значення для виявлення їх можливостей та результатів відтворення виробничого потенціалу.

Вітчизняна та світова практика мають розлогу систему натуральних та вартісних показників щодо оцінювання розмірів господарств. До речі, в країнах Європейського Союзу для оцінювання розмірів оперують показником «економічний розмір ферми» [1], а у США господарства з обсягом реалізації до 40 тис. дол. на рік вважають некомерційними, оскільки вони не забезпечують повної зайнятості фермера. В Німеччині мінімальним за площею розміром ферми вважають такий, котрий забезпечує повну зайнятість двом особам протягом року й заробіток на рівні працівників промисловості [13, с. 163]. У Литві розмір земельної ділянки для ведення фермерського господарства визначається в межах 10–50 га.

За критерієм площі угідь на одне господарство Карпатський регіон значно відстає від середнього показника в Україні. Отже, середній розмір фермерських господарств України 2017 року сягнув відмітки 130,5 га, що на 70,4 га більше, ніж рівень 2000 року, а фермерських господарств Карпатського регіону – 43,7 га. Отже, за ознакою землекористування 2017 року середній розмір фермерських господарств Карпатського регіону порівняно із середнім показником в Україні менший в 3,0 рази [11, с. 172; 3, с. 131]. При цьому варто відзначити, що фермери все частіше віддають перевагу укладенню договорів оренди на довші терміни, зокрема від шести до десяти років, або навіть понад десяти років. Фермерські господарства із середньою площею землекористування 100 га угідь перевищують за розмірами аналогічну модель європейських країн та є економічною базою для формування на селі середнього класу власників [10].

Кореляційна залежність чистого фінансового результату на одне фермерське господарство від середнього розміру фермерського господарства показує лінійну залежність (рис. 1). Для виявлення певних закономірностей фермерські господарства України за площею ріллі згруповані у 31 групу (від 0 до понад 2 000 га ріллі на одне господарство).

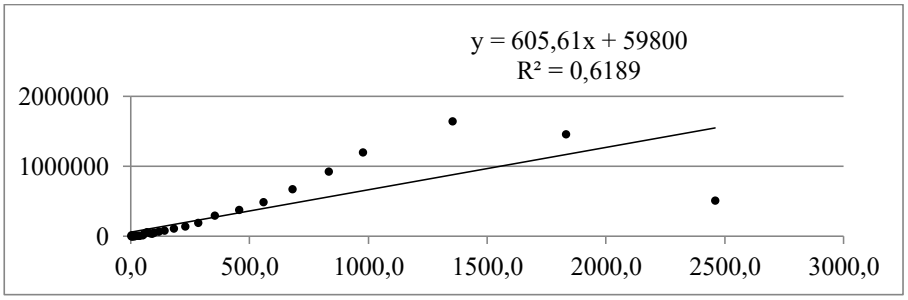


Рис. 1. Залежність фінансового результату на одне господарство від середнього розміру землекористування фермерських господарств, 2016 рік

За отриманими результатами бачимо, що взаємозв'язок між показниками є, проте він недостатньо тісний (коефіцієнт кореляції дорівнює 0,62). Це вказує на те, що загалом у результаті операційної діяльності більші за розмірами фермерські господарства одержують вищі прибутки, при цьому розмір прибутку на одне господарство на 62% залежить від розміру землекористування, а на 38% – від інших чинників.

Лінійну залежність руйнує очевидний факт, і це добре видно з рис. 1, коли рівень фінансового результату фермерських господарств розміром понад 2 000 га фактично дорівнює показнику господарств із середнім розміром землекористування в 500 га. Щоби пояснити таку тенденцію, довелося звернутись до первинних даних. Ми з'ясували, що в групах великих господарств (понад 1 250 га ріллі на одне господарство) зосереджена значна кількість так званих формальних фермерських господарств, які або оформлені на підставних осіб, або здають землю в суборенду. Отже, володіння землею, але не користування нею приводить до неузгодженостей, які мають вплив на загальний показник груп фермерських господарств.

Зауважимо, що в Карпатському регіоні відчувається брак земель, тому розпочинати ринковий обіг земель потрібно з проведення суцільної інвентаризації всіх земельних ресурсів. Проведення аудиту дає змогу зрозуміти реальну картину щодо використання земель сільськогосподарського призначення в розрізі землевласників та землекористувачів з прив'язкою до кожної окремої земельної ділянки на території певної адміністративно-територіальної одиниці. Такі ініціативи з боку державних інституцій на перший погляд сприяють максимальній спрямованості фермерських господарств на господарське задіяння цих вільних земельних ділянок, однак, відповідно до впровадженого моніторингу, опрацьовують землю державної власності, що не використовується. Отже, органи місцевого самоврядування ініціюють спрямування вільних земельних ділянок на аукціон для продажу прав оренди. Створити нове фермерське господарство або розширити вже наявне селянин може винятково купівлею землі. Крім вартості придбання землі, фермер також буде мати певне податкове навантаження у зв'язку з такою операцією. Отже, щоби створити фермерське господарство, потрібно мати неабиякий стартовий капітал. Окрім того, такий перебіг справ може мати негативні прояви, якщо через підставних осіб будуть скуповувати землі та реєструвати фермерські господарства, наближені до правлячих кіл персони, тому оптимальним шляхом врегулювання такої ситуації, на нашу думку, буде сприяння в подальшому розвитку фермерства, зокрема законодавче закріплення максимального розміру земельної ділянки для ведення фермерського господарства.

В Україні розміри фермерських господарств коливаються у значних межах. Найбільшу частку 2017 року (3,4%) утворюють господарства з розмірами земельних угідь від 20 до 50 га, але вони володіють лише 8,7% сільськогосподарських земель. Малі господарства, до яких ми зараховуємо ферми розмірами до 20 га, становлять лише 29,1%, що мають у користуванні 1,9% сільськогосподарських угідь [11, с. 173]. Отже, доходимо висновку про прагнення фермерських господарств до збільшення масштабів своєї діяльності, що дасть змогу ефективніше використовувати виробничий потенціал. Розшарування структури землекористування та розбалансованість ринку аграрної продукції привели до суттєвого викривлення структури її виробництва [4, с. 35]. Монополізація великими сільськогосподарськими підприємствами каналів збуту приводить до втрати фермерськими господарствами вигідних позицій. Поки що схеми збуту за більшістю видів сільськогосподарської продукції, що враховували б інтереси малотоварних господарств, не відпрацьовані, особливо коли йдеться про гуртову торгівлю свіжими продуктами [12, с. 8].

Порівняно з розподілом фермерських господарств за розміром загалом в Україні, де окреслено тенденцію до укрупнення, фермерські господарства Карпатського регіону все ще зберігають суттєво менші розміри землекористування, причому кількісно малі господарства переважають навіть середні за розмірами. Зокрема, 2017 року в Карпатському регіоні функціонували близько

70,0% фермерських господарств з площею угідь до 50 га. Причому така велика питома вага кількості фермерських господарств подекуди незіставна з часткою землі. Так, означена сукупність малих фермерських господарств 2017 року обробляла близько 17,1% сільськогосподарських угідь, що ще раз підкреслює масштабність землекористування більших фермерських господарств. Через порівняно невеликі площі землекористування фермерство Карпатського регіону має перебувати в авангарді розвитку сімейних традицій господарювання.

Однак картина щодо виявлення середніх розмірів фермерських господарств буде неповною, а ситуація до кінця не є з'ясованою, якщо ми не акцентуємо увагу на динаміці цього явища (рис. 2).

Гістограма наочно показує зменшення кількості фермерських господарств у групах з меншим розміром землекористування та збільшення кількості господарств у групах з великим та середнім розмірами. Переслідуючи мету розвитку сімейного фермерства на прикладі найкращих європейських зразків, ми абсолютно не задоволені різким зменшенням кількості фермерських господарств у групах до 10 га, а також у групах від 10 до 20 га та від 20 до 50 га сільськогосподарських угідь. Фермерські господарства таких розмірів мали би бути основою вітчизняного фермерського укладу, розвивати традиції унікальної пропозиції фермерської продукції, особливо тваринного походження. Зрозуміло, що сімейним фермам витримати конкурентну боротьбу навіть не з агрохолдингами, а з великими фермерськими господарствами, дуже важко, тому держава повинна спрямувати додаткові регулятори на захист дрібних сільськогосподарських товаровиробників. Це дало би змогу збільшити загальну кількість фермерських господарств, підвищити рівень їх конкурентоспроможності, посилити соціальну спрямованість такого виду аграрного бізнесу.

Отже, середні розміри фермерських господарств збільшуються поряд зі зменшенням їх кількості, але така ситуація не повинна вводити в оману. Досі остаточно не сформовані земельні відносини та не завжди позитивні результати операційної діяльності фермерських господарств можуть завадити іміджу фермерства як особливої форми господарювання на селі. Досить часто, зневірившись у сподіваній справедливості земельних відносин та в результатах діяльності своїх фермерських господарств, селяни ініціюють процеси повернення землі орендодавцям. Саме це здебільшого приводить до скорочення кількості господарств. На вивільнені із сільськогосподарської діяльності землі інші фермерські господарства укладають нові договори оренди, збільшуючи площі свого землекористування.

Однак у ринковому середовищі не завжди доцільно констатувати, що ефективність сільськогосподарської діяльності – це винятково функція розміру господарства. Сьогодні ми вже маємо вдосталь прикладів, які свідчать про те, що «дрібні

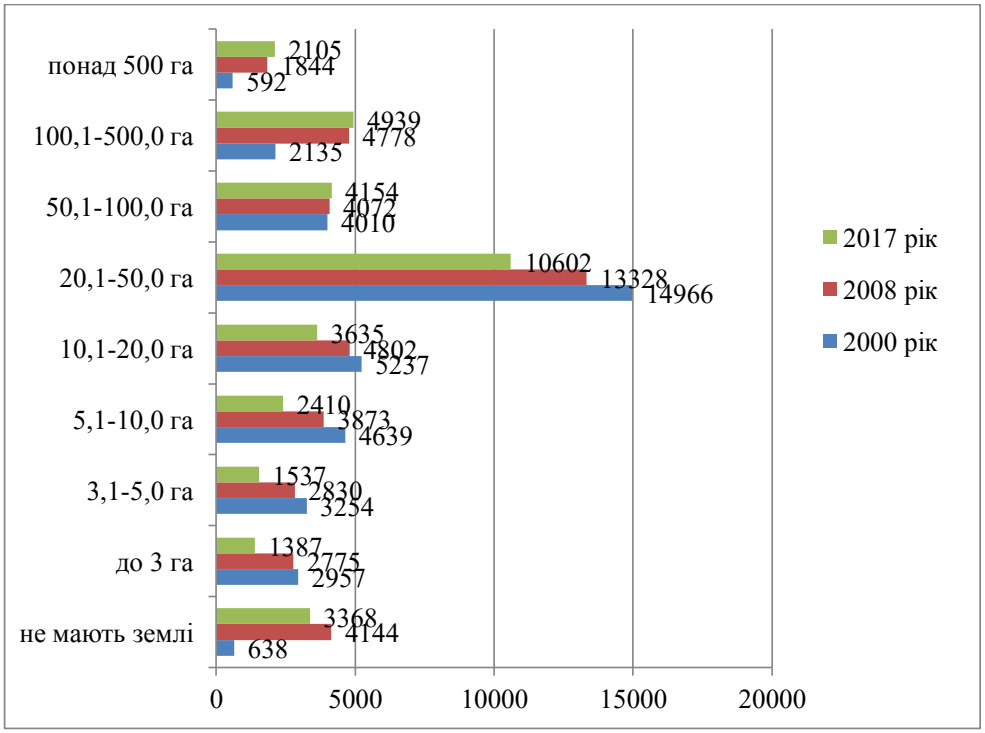


Рис. 2. Зміна розподілу фермерських господарств України за розміром сільськогосподарських угідь, одиниць

формати можуть створювати великі речі», тобто функціонувати досить ефективно, базуючись на тому рівні виробничого потенціалу, який їм доступний. Очевидно, що вирішення проблеми землекористування фермерських господарств потребує диференційованого підходу, який перш за все має з'ясовувати всі аспекти виробничої та комерційної діяльності малих та середніх господарств.

Вже достеменно відомо, що дрібні ферми більш конкурентоспроможні щодо реагування на зміну кон'юнктури ринку, швидше адаптуються до змін у фінансовій та ціновій політиці держави, оперативніше реагують на потреби в управлінні виробничими та збутовими процесами. Водночас малі сімейні фермерські господарства не забезпечують ефективного використання техніки, особливо в рослинництві, оскільки саме тут не реалізовується ефект масштабу виробництва. Також високі ризики сільськогосподарської діяльності, що спричинені непередбачуваністю погодних умов, у співвідношенні з невеликими масштабами діяльності породжують труднощі в системі кредитування. Дрібнотоварне виробництво не завжди передбачає та гарантує фермеру та його сім'ї паритетного витратам розміру доходу. Ба більше, дрібні сімейні фермерські господарства також не спроможні вирішити продовольчу проблему в загальнодержавному вимірі. За своєю природою апріорі вони не можуть бути досить ефективними, бо незначні площі угідь та поголів'я сільськогосподарських тварин не припускають цілковитого використання досягнення науки й техніки.

Отже, теорією та практикою досить чітко аргументовано, що найкращі результати діяльності властиві господарствам більших розмірів. Звичайно, сприймати це як аксіому недоцільно, оскільки результативність будь-чого залежить від багатьох суб'єктивних та об'єктивних вимірів. Однак варто пригадати, що в країнах Західної Європи найефективнішими прийнято вважати ферми площею 20–50 га. Процедура модифікації встановлених закономірностей та традицій фермерства інших країн не завжди доцільна в умовах вітчизняних реалій, але соціальний орієнтир у вирішенні земельних відносин завжди актуальний, оскільки проблема фермерства в Україні з економічної площини вже давно переросла в соціальну. Особливо це стосується питань успадкування та дарування земельних ділянок як засобу та можливості безперервності діяльності фермерського укладу.

В українських реаліях розміри фермерських господарств безпосередньо залежать від землезабезпеченості сільських жителів, а вона в різних регіонах різна. Зауважимо, що в регіональному розрізі розміри земельних паїв селян кардинально різняться. Наприклад, у Карпатському регіоні загалом середній розмір земельних ділянок не перевищує 1,5 га, що означає високий ступінь подрібненості площ сільськогосподарських земель у цьому краї. Натомість селяни південних областей України в результаті розпаювання отримали земельні наділи площею 12–14 га. Втім, селяни не завжди охоче стають суб'єктами малого підприємництва. Причина цього передусім полягає в недосконалості вітчизняного законодавства, всевладді перевіряючих та контролюючих органів, кабальних кредитних умовах банків.

Проблема створення повноцінного ринку землі в Україні сьогодні зумовлює багато різних застережень та домислів щодо можливих наслідків цього процесу. Дрібні товаровиробники висловлюють побоювання, що більшість проданих земель може перейти у власність агрохолдингів, тобто автоматично стати власністю іноземців. Вчені ринок землі сільськогосподарського призначення розглядають за селозберігальною парадигмою. На їхню думку, відміна мораторію на продаж сільськогосподарських земель має сприяти поступовому переростанню товарних домогосподарств у сімейні ферми [5, с. 96], тобто ринок землі має функціонувати винятково в інтересах фермерів та дрібних землевласників. Сімейне фермерство є кризостійким, воно найповніше відповідає соціальним інтересам села й селян, оскільки має повну територіальну та соціальну адаптацію до сільських реалій [5, с. 92].

Попри внесені зміни, в законодавстві не передбачено чіткого порядку отримання земельних ділянок для започаткування сімейних фермерських господарств. Очевидно, що якщо ферма сімейна, а цим статусом уже визначено певні преференції для нього, то й порядок формування земельного фонду для такого господарства мав би бути спрощеним. На рис. 3 показано розроблений механізм реалізації системи землекористування та землеволодіння. Отже, виявлені в результаті аудиту земельні ділянки мають бути перш за все орієнтовані на створення нових фермерських господарств. Запропонований нами порядок передбачає спрямованість земельних ділянок бажаючим створити фермерське господарство не через аукціон, а через безпосереднє спрямування за рішенням органів місцевого самоврядування на основі земельних конкурсів. Основним критерієм визначення переможця земельного конкурсу мають бути не гроші, а умови використання земельної ділянки та доцільність діяльності майбутнього фермерського господарства.

Україна має визначити свої пріоритети стосовно того, що є первинним: високоефективне виробництво чи добробут селян. На жаль, поєднання цих цілей не завжди є сумісним. Власне, фермерство в такому разі може бути чинником досягнення мультиефекту цілей, а саме забезпечення продовольчої безпеки на основі результативного господарювання та підвищення соціальних стандартів на селі.

Рис. 3. Зміна парадигми системи землекористування та землеволодіння на користь фермерських господарств

Висновки з проведеного дослідження. В системі землеволодіння та землекористування окреслилась чітка тенденція до укрупнення фермерських господарств, а через обмеженість земельних угідь актуалізувалась проблема створення нових ферм. На цьому тлі фермерські господарства Карпатського регіону все ще зберігають суттєво менші розміри землекористування, причому малі господарства кількісно переважають. Перерозподіл фермерських господарств у бік збільшення кількості великих господарств, які мають ознаки великомасштабного виробництва, суперечить тим тенденціям, які є результатом земельних реформ у країнах Європи. Сприяння розвитку сімейного фермерства, яке фрагментарно демонструє кращі показники ефективності використання земельних угідь та екологічного навантаження на землю (нижчий рівень розораності), сприятиме впорядкуванню галузевої структури та забезпечить еколого безпечне сільськогосподарське землекористування.

Тенденція до укрупнення фермерських господарств, актуалізація проблеми створення нових ферм через обмеженість земельних угідь, досі не врегульований обіг земель сільськогосподарського призначення, витіснення фермерів з ринку землі зумовлюють зміну парадигми землекористування та землеволодіння, цільовою функцією якої є інтереси фермерів та дрібних землевласників. Прийнятна для фермерів модель ринку землі має

бути побудова на засадах безкомпромісного адекватного співвідношення сімейно-фермерського та корпоративно-латифундистського типів господарювання з налагодженим порядком виявлення незадіяних земель та формування пропозиції землі для охочих створити фермерське господарство через земельні конкурси, що спонукає розвиток селозберігаючої моделі аграрного устрою.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Agriculture, forestry and fishery statistics. Statistical Books. 2016 edition. P. 30. URL: http://ec.europa.eu/eurostat/documents/3217494/7777899/KS-FK-16-001-EN-N.pdf/cae3c56f-53e2-404a-9e9e-fb5f57ab49e3.
2. Hnatyshyn L., Prokopyshyn O. Evaluation of production processes of farms in Carpathian region. *Мир науки и инноваций*. 2015. Вып. 2 (2). Т. 9. С. 32–41.
3. Гнатишин Л.Б. Виробничий потенціал фермерських господарств: монографія. Львів : Сполом, 2018. 404 с.
4. Гнатишин Л.Б. Місце фермерства у сучасній моделі аграрного сектора України. *Black sea scientific journal of academic research*. 2014. Vol. 9. Iss. 2. P. 33–38.
5. Жук В.М. Обіг земель сільськогосподарського призначення в селозберігаючій моделі аграрного устрою України : наукова доповідь. Київ : Інститут аграрної економіки, 2017. 128 с.
6. Колодійчук І.А. Концептуальні засади модернізації ринкових механізмів у сфері землекористування в Україні. *Регіональна економіка*. 2010. № 3. С. 148–155.
7. Манько І.П. Застосування грошової оцінки землі в регулюванні земельних відносин України : автореф. дис. … канд. екон. наук. Ужгород, 2005. 22 с.
8. Пахольчук О.І. Розвиток землекористування селянських (фермерських) господарств. *Економіка АПК*. 1997. № 12. С. 22–24.
9. Онисько С.М., Липчук В.В., Березівський П.С., Вороний І.В. Регіональні особливості становлення і розвитку фермерства. Львів : Українські технології, 2001. 172 с.
10. Саблук П.Т. Проблеми забезпечення дохідності агропромислового виробництва в Україні в постіндустріальний період. *Економіка АПК.* 2008. № 4. С. 19–37.
11. Сільське господарство України за 2017 рік : статистичний збірник / за ред. О.М. Прокопенка. Київ : Державний комітет статистики України, 2018. 248 с.
12. Бородіна О.М., Геєць В.М., Гуторов А.О. та ін. Українська модель аграрного розвитку та її соціоекономічна переорієнтація : наукова доповідь / за ред. В.М. Гейця, О.М. Бородіної, І.В. Прокопи. Київ : НАН України, Ін-т екон. та прогнозув., 2012. 56 с.
13. Фудин А.Ф. Экономика сельского хозяйства зарубежных стран: развитые капиталистичкские страны : учебное пособие. Москва : УДН, 1987. 320 с.

REFERENCES:

1. Agriculture, forestry and fishery statistics. Statistical Books. 2016 edition. P. 30. URL: http://ec.europa.eu/eurostat/documents/3217494/7777899/KS-FK-16-001-EN-N.pdf/cae3c56f-53e2-404a-9e9e-fb5f57ab49e3.
2. Hnatyshyn L., Prokopyshyn O. (2015) Evaluation of production processes of farms in Carpathian region. Mir nauki i innovatsiy. Vyp. 2(2). Tom 9. Pp. 32–41. (in English).
3. Hnatyshyn L.B. (2018) Wyrobnychyy potentsial fermers'kyh hospodarstv [Production potential of farming enterprises]. Lviv : Spolom, 404 p. (in Ukrainian).
4. Hnatyshyn L.B. (2014) Mistse fermerstva v suchasniy modeli agrarnogo sectora Ukrainy [A place of farming is in the modern model of agrarian sector of Ukraine]. Black sea scientific journal of academic research. Vol. 9. Iss. 2. P. 33–38 (in Ukrainian).
5. Zhuk W.M. (2017) Obih zemel' sil's'kohospodars'koho pryznachennia v selozberihayuchiy modeli ahrarnoho ustroyu Ukrayiny [Turnover of agricultural lands in the village-protective model of agricultural structure of Ukraine]. Kyiv. 128 p. (in Ukrainian).
6. Kolodiychuk I.A. (2010) Kontseptual'ni zasady modernizatsii rynkovyh mehanizmiv u sferi zemlekorystuvannia v Ukraini. [Conceptual fundamentals of market mechanisms modernization in the field of land use of Ukraine]. Rehionalna ekonomika. № 3. Pp. 148–155 (in Ukrainian).
7. Man'ko I.P. (2003) Zastosuvannia hroshovoi otsinky zemli v rehulyuvanni zemel'nyh vidnosyn Ukrainy [Application of money assessment of land in land relations regulation in Ukraine]. (PhD Thesis), Uzhorod.
8. Pahol'chuk O.I. (1997) Rozvytok zemlekorystuvannia selians'kyh (fermers'kyh) hospodarstv [Development of land use of peasants' (farming) enterprises]. Ekonomika APK. № 12. Pp. 22–24 (in Ukrainian).
9. Onys'ko S.M., Lypchuk V.V., Berezivs'kyy P.S., Voronyy I.V. (2001) Rehional'ni osoblyvosti stanovlennia i rozvytku fermerstva [Regional peculiarities of establishment and performance of farming]. Lviv, 172 p. (in Ukrainian).
10. Sabluk P.T. (2008) Problemy zabezpechennia dohidnosti ahropromyslovoho vyrobnytstva v Ukraini v postindustrial'nyy period [Problems of security of agroindustrial production profitability in Ukraine in the postindustrial period] Ekonomika APK. № 4. Pp. 22–24 (in Ukrainian).
11. Sil's'ke hospodarstvo Ukrainy za 2017 rik (2018) [Agriculture of Ukraine in 2017: statistical collection] Kyiv: State committee of statistics of Ukraine, 248 p. (in Ukrainian).
12. Borodina O.M., Geec' V.M., Gutorov A.O. and other (2012) Ukrains'ka model' ahrarnoho rozvytku ta ii sotsioekonomichna pereorientastia [Ukrainian model of agricultural development and its socio-economic reorientation] Kyiv, 56 p. (in Ukrainian).
13. Fudin A.F. (1987) Ekonomika sel'skoho hoziaystva zarubeznyh stran: razvitye kapitalisticheskie strany [Economics of agriculture of foreign countries: development of capitalistic countries] Moskow, 320 p. (in Russian).

Hnatyshyn Liudmyla
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Account and Taxation
L'viv National Agrarian University

TRANSFORMATION OF LAND USE OF FARMING ENTERPRISES

The purpose of the article. Creation of production potential of farming enterprises is a complicated and continuous process, which expects a balanced and proportional combination of the required labor, land and material resources. Thus, land supply is a factor, which determines other resources, on one hand, and a result of production factors interaction, on the other hand. The mentioned issues confirm timeliness of the topic of the research. It needs substantiation of scientific and practical approaches concerning land use of farming enterprises in Ukraine to secure their competitive advantage.

Methodology. Methodological basis of the research includes a set of methods of scientific cognition. A complex application of the methods enables formation of theoretical and applied aspects of improvement of the system of land use and landholding of farming enterprises. Particularly, among the used method there are: the system method – to assess conditions of land use of farming enterprises; analysis and synthesis – to determine tendencies in change of the indicators of efficient use of land, as an element of production potential and generalization of the tendencies of land use by farming enterprises of different sizes with consideration of a regional feature; the method of grouping – to make a differentiating distribution of faming enterprises by the feature of land use; correlation method – to examine impact of the average size of land use on financial result of farming enterprises; graphical method – to supply visual depiction of materials.

Results. The calculated indicators of land supply, presented in the paper, prove the tendency to consolidation of farms; actualization of the problems of establishment of new farms by restriction of lands and still not organized turnover of agricultural lands; forcing out of the system of land-holding and land use. It is defined that family farming fragmentally demonstrates better indicators of efficiency of land use and ecological load on land (a lower level of plowing). The research characterizes legitimation of agricultural land turnover in favor of development of family-farming model of agriculture, protection of rural communities, multi-functional development of rural territories, food self-sufficiency of the state and environmental protection. Proposed by the authors of the article, expects directing of the land parcels to the people, wishing to establish a farming enterprise not by means of an auction, but through immediate obtaining according to the resolution of local authorities on the base of land contests. Winners of the land contests should be named not according to the money criterion, but considering conditions of the land parcel use and consistency of the future farm performance.

Practical implications. The land market should perform only for the sake of farmers and small landholders. Farming is crisis-resistant, and totally meets the interests of villages and peasants, as it has total territorial and social adaptation to rural realities, particularly family farming. Farming can be a factor for achievement of a multi-effect of the goals, i.e. security of food safety on the base of efficient economic activity and rise of social standards on rural territory.

Value/originality. It is confirmed that dynamic changes of the structure of cropping area of farms in favor of commercially attractive crops, under simultaneous reduction of the area of forage crops and livestock, are the features of the farms' orientation to the common tendencies of domestic agriculture and foreign economic policy of Ukraine. Consequently, export focus of a large share of farming does not meet the needs of population for quality food products, causing dependence of the market on import.

СУТНІСТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

ESSENCE AND FEATURES OF THE INVESTMENT ACTIVITY OF THE ENTERPRISE

УДК 658.152

Гурбик Ю.Ю.
к.держ.упр.,
старший викладач кафедри економіки, управління та адміністрування
Мелітопольський державний педагогічний університет імені Богдана Хмельницького
Біляєв С.С.
к.е.н.,
старший викладач кафедри економіки, управління та адміністрування
Мелітопольський державний педагогічний університет імені Богдана Хмельницького
Литвинчук К.С.
студентка
Мелітопольський державний педагогічний університет імені Богдана Хмельницького

У статті досліджено певні теоретико-методологічні аспекти інвестиційної діяльності підприємства в умовах перебудови вітчизняної економіки. Проаналізовано поняття «інвестиції» та виявлено, що більшість вітчизняних науковців залежно від галузі знань виділяють три підходи щодо визначення економічної сутності дефініції «інвестиції» (макроекономічний, мікроекономічний, фінансовий). Проведено зіставлення дефініцій «інвестиції» та «капітальні вкладення» та з`ясовано, що капітальні вкладення є більш вузьким поняттям, адже є однією із форм інвестицій. Проаналізовано сутність та зміст поняття «інвестиційна діяльність підприємства» та встановлено, що часто науковці розглядають його у широкому й вузькому (як процес інвестування) розумінні. Також на основі аналізу вітчизняної наукової літератури виявлено, що більшість дослідників під час тлумачення поняття «інвестиційна діяльність підприємств» використовують передусім процесний і системний підходи. Розглянуто основні особливості інвестиційної діяльності підприємства.

Ключові слова: *інвестиції, підприємство, капітальні вкладення, інвестиційна діяльність, інвестування.*

В статье исследованы определенные теоретико-методологические аспекты инвестиционной деятельности предприятия в условиях перестройки отечественной экономики. Проанализировано понятие «инвестиции» и выявлено, что большинство отечественных ученых в зависимости от отрасли знаний выделяют три подхода касательно определения экономической сущности дефиниции «инвестиции» (макроэкономический, микроэкономический, финансовый). Проведено сопоставление определений «инвестиции» и «капитальные вложения» и выяснено, что капитальные вложения – более узкое понятие, ведь являются одной из форм инвестиций. Проанализированы сущность и содержание понятия «инвестиционная деятельность предприятия» и установлено, что часто ученые рассматривают его в широком и узком (собственно, как процесс инвестирования) понимании. Также на основе анализа отечественной научной литературы выявлено, что большинство исследователей при толковании понятия «инвестиционная деятельность предприятий» используют прежде всего процессный и системный подходы. Рассмотрены основные особенности инвестиционной деятельности предприятия.

Ключевые слова: *инвестиции, предприятие, капитальные вложения, инвестиционная деятельность, инвестирование.*

The article studies certain theoretical and methodological aspects of the investment activity of an enterprise in terms of the restructuring of the domestic economy. The concept "investments" is analysed and it is revealed that depending on the field of knowledge, most of the domestic scholars distinguish three approaches to defining the economic essence of definition "investments": macroeconomic (defined as a part of aggregate expenditures at the level of the economy, which is the basis for the renewal and accumulation of fixed capital, determines the structure of the economy, its growth rate and the level of the country's competitiveness in the world market); microeconomic (the process of creating the means of production and human capital in order to receive profit from the production activities); financial (considered from the point of view of the exchange of costs between today's current expenses and future benefits in the acquisition of real or financial assets). Definitions "investments" and "capital investments" are compared and it is found that capital investments are a narrower concept because it is one of the forms of investments. Essence and content of the concept "enterprise investment activity" are analysed and it is established that often scholars consider it in a broad and narrow (as a process of investing) sense. It is determined that common among domestic scholars is the following definition of "enterprise investment activity" – a purposeful process of formation of necessary investment resources, which is balanced in accordance with the selected parameters of an investment program (investment portfolio) on the basis of the choice of effective objects (instruments) of investment and ensuring their implementation. Also, on the basis of the analysis of domestic scientific literature, it is revealed that when interpreting the concept "enterprise investment activity", most of the researchers use first of all process and system approaches. The main features of the investment activity of the enterprise are considered (the main form of ensuring the growth of operational activity of the enterprise and in relation to its goals and objectives is subordinate; forms and methods of investment activity less depend on the specific features of the enterprise, rather than operational activity; the volumes of investment activity of the enterprise are characterized by significant unevenness in certain periods, etc.).

Key words: *investments, enterprise, capital investments, investment activity, investment.*

Постановка проблеми. Інвестиційна діяльність є важливою складовою частиною господарської діяльності підприємства, яка забезпечує його економічне зростання, модернізацію матеріальної бази та технологічного процесу, створення нових робочих місць тощо. Інвестиційна діяльність підприємства є предметом дослідження багатьох наук (економічних, управлінських, юридичних та ін.). А це привело до того, що в науковій літературі є різні підходи щодо тлумачення сутності поняття «інвестиційна діяльність підприємства», а тому ця проблематика потребує подальшого науково-теоретичного осмислення та уточнення власного понятійно-категоріального апарату, а також дослідження особливостей практичного здійснення цього складного і багатогранного процесу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та практичні аспекти інвестицій, інвестиційної діяльності підприємства висвітлюють у своїх наукових працях такі іноземні та вітчизняні вчені, як П. Массе, Дж. Кейнс, У. Шарп, Г. Александер, Дж. Бейлі, Л. Гітман, М. Джонк, М. Марковіць, В. Федоренко, І. Бланк, А. Дука, Д. Черваньов, А. Пересада, Т. Майорова, О. Ястремська, С. Безродна, Н. Миськова, Т. Пічугіна, Г. Кужелєва та ін.

Проте, незважаючи на ґрунтовні наукові дослідження щодо інвестиційної діяльності підприємства як вітчизняними, так і закордонними вченими, ця проблематика потребує подальшого теоретико-методологічного обґрунтування та удосконалення понятійно-категоріального апарату, наприклад, уточнення та зіставлення таких наукових дефініцій, як «інвестиції» та «капітальні вкладення», а також «інвестиційна діяльність» та «інвестування». На наш погляд, малодослідженими залишаються питання, пов`язані з особливостями реалізації на практиці інвестиційної діяльності підприємств.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження сутності та особливостей інвестиційної діяльності підприємства в сучасних умовах розвитку та трансформації ринкової економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для ґрунтовного розкриття сутності наукової категорії «інвестиційна діяльність підприємства» необхідно проаналізувати поняття «інвестиції». Загалом поняття «інвестиції» є неоднозначним, теоретично й методологічно дискусійним у зарубіжній та вітчизняній науці.

Американські дослідники У. Шарп, Г. Александер, Дж. Бейлі, розкриваючи поняття «інвестиції», стверджують, що термін «інвестувати» означає «розлучитися з грошима сьогодні для того, щоб отримати більшу їх суму у майбутньому» [1, с. 1]. Та визначають, що час і ризик є ключовими факторами, які пов`язані з цим процесом [1, с. 1].

Загалом необхідно відзначити, що у зарубіжній економічній науці значна увага приділена дослідженню сутності і змісту поняття «інвестиції» (табл. 1.1)

Значна увага тлумаченню дефініції «інвестиції» приділяється й у вітчизняних наукових колах та школах. В.Г. Федоренко – засновник нової галузі вітчизняної економічної науки – інвестознавство, відзначає, що «термін «інвестиція» походить від лат. invest, що означає «вкладати» [8, с. 7]. Та далі продовжує, що «нині інвестиції – це вкладення капіталу з метою подальшого його збільшення» [8, с. 7].

Т.В. Майорова зазначає, що багато вітчизняних дослідників визначають інвестиції як «складне та змістовне поняття, що інтегрує в собі різні економічні процеси, які впливають на виробництво, розподіл, обмін та споживання, тобто вони є фундаментальною основою суспільного відтворення» [9, с. 9].

Визначення, які наведено в таблиці 1.2, не вичерпують усієї багатоманітності підходів до тлумачення поняття «інвестиції» вітчизняними науковцями, адже ця наукова категорія перебуває в процесі теоретико-методологічного осмислення та зіставлення з близьким за змістом поняттям – «капітальні вкладення».

Деякі вітчизняні науковці (А.П. Дука [13, с. 50], С.М. Безродна, Н.В. Миськова [12, с. 8] та ін.) залежно від галузі знань виділяють три підходи щодо визначення економічної сутності поняття «інвестиції»:

– макроекономічний підхід, згідно з яким інвестиції визначаються як частина сукупних витрат на рівні економіки, що є основою оновлення і накопичення основного капіталу, визначає структуру економіки, темпи її зростання і рівень конкурентоспроможності країни на світовому ринку;

– мікроекономічний підхід зумовлює розгляд інвестицій як процес створення засобів виробництва і людського капіталу з метою отримання прибутку від виробничої діяльності;

– фінансовий підхід означає розуміння суті інвестицій з позиції обміну вартостями між сьогоднішніми поточними витратами та майбутніми вигодами в процесі придбання реальних або фінансових активів [13, с. 50].

Таким чином, ми погоджуємося з науковою думкою С.М. Безродної та Н.В. Миськової, які стверджують, що «розмаїття понять терміну «інвестиції» у сучасній вітчизняній і зарубіжній економічній літературі значною мірою визначається широтою сутнісних сторін цієї складної економічної категорії» [12, с. 8].

Перед тим як перейти до аналізу сутності поняття «інвестиційна діяльність підприємства»,

Таблиця 1.1

Тлумачення поняття «інвестиції» іноземними вченими-економістами

№ з/п	Автор	Визначення поняття
1	Дж. М. Кейнс	Поточний приріст вартості засобів виробництва в результаті виробничої діяльності цього періоду. Частина доходу за цей період, яка не була використана для споживання [2, с. 60].
2	Л. Гітман, М. Джонк	Спосіб вкладення капіталу, який повинен забезпечити збереження або зростання вартості капіталу та (або) принести позитивну величину доходу [3, с. 10].
3	Дж. Розенберг	Використання грошей для отримання більших грошей, для вилучення прибутку або досягнення приросту капіталу або для того й іншого [4, с. 173].
4	С. Фішер, Р. Дорнбуш, Р. Шмалензі	Використання частини поточного випуску для додавання до наявного капітального запасу [5, с. 773].
5	Н. Менк`ю	Сукупність товарів, придбаних підприємствами або приватними особами для збільшення накопиченого капіталу [6, с. 710].
6	К. Макконнел, С. Брю	Витрати на виробництво і нагромадження засобів виробництва, збільшення матеріальних запасів [7, с. 939].

Таблиця 1.2

Тлумачення поняття «інвестиції» вітчизняними вченими-економістами

№ з/п	Автор	Визначення поняття
1	Б.Л. Луців, І.С. Кравчук, Б.Б. Сас	Цілеспрямоване вкладання на певний термін капіталу у всіх його формах у різні об'єкти (інструменти) для досягнення індивідуальних цілей інвесторів. Багатоаспектні вкладання капіталу, які можуть реалізовуватися в різних формах і характеризуються різноманітними особливостями [10, с. 29].
2	І.О. Бланк С.М. Безродна, Н.В. Миськова	Являють собою вкладення капіталу в усіх його формах у різні об'єкти (інструменти) господарської діяльності підприємства з метою отримання прибутку, а також отримання іншого економічного або позаекономічного ефекту, здійснення якого базується на ринкових принципах і пов'язане з факторами часу, ризику і ліквідності [11, с. 1718], [12, с. 11].
3	А.П. Дука	Всі види економічних ресурсів, які вкладаються у поточному періоді у відповідні об'єкти, створення яких сприяє забезпеченню розширеного відтворення, а використання компенсує інвестору відмову від поточного споживання вкладених ресурсів шляхом отримання у майбутньому вигід [13, с. 50].
4	І.Л. Сазонець, В.А. Федорова	Сукупність засобів, реалізованих у формі довгострокових вкладень капіталу в різні галузі економіки [14, с. 34].
5	О.М. Матрос	Сукупність матеріальних, нематеріальних і фінансових активів, що вкладаються в підприємницьку та (або) іншу діяльність, а також пов'язані з цим процесом трудові ресурси з метою отримання економічної вигоди, соціального й екологічного ефекту [15, с. 5].

хочемо зазначити, що визначення поняття «інвестиції» закріплено і в українському законодавстві. Так, у Податковому кодексі України встановлено, що «інвестиції – господарські операції, які передбачають придбання основних засобів, нематеріальних активів, корпоративних прав та (або) цінних паперів в обмін на кошти або майно» [16].

В Законі України «Про інвестиційну діяльність» встановлено, що «інвестиціями є всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, в результаті якої створюється прибуток (доход) та (або) досягається соціальний та екологічний ефект» [17].

Також в Законі України «Про інвестиційну діяльність» визначається, що інвестиції можуть здійснюватися у формі капітальних вкладень, якщо вони «спрямовуються на створення (придбання), реконструкцію, технічне переоснащення основних засобів, очікуваний строк корисної експлуатації яких перевищує один рік» [17].

Таким чином, у законодавстві України розмежовується по суті поняття «інвестиції» та «капітальні вкладення». Такий підхід, на наш погляд, є правильним та обґрунтованим, адже поняття «інвестиції» є ширшим за поняття «капітальні вкладення».

Ми погоджуємося з поглядом І.О. Бланка, який відзначає, що «найчастіша помилка, що є в літературі, – ідентифікація поняття «інвестиції» з поняттям «капітальні вкладення». Інвестиції в цьому разі розглядаються як вкладення капіталу у відтворення основних засобів – як виробничого, так і невиробничого характеру. Водночас інвестиції можуть здійснюватися й у приріст обігових активів, і в різноманітні фінансові інструменти, в окремі види нематеріальних активів. Отже, капітальні вкладення є більш вузьким поняттям і можуть розглядатися лише як одна з форм інвестицій, але не як їх аналог» [11, с. 10].

Не менш науково дискусійним серед вітчизняних науковців є поняття «інвестиційна діяльність підприємства». Чинне законодавство України визначає інвестиційну діяльність як «сукупність практичних дій громадян, юридичних осіб і держави щодо реалізації інвестицій» [17].

Т.С. Пічугіна, Л.Д. Забродська у процесі аналізу низки літературних джерел шляхом узагальнення встановили, що інвестиційну діяльність підприємства можна навести таким чином:

– у широкому розумінні інвестиційна діяльність – це діяльність, пов'язана із вкладенням засобів (коштів) в об'єкти інвестування з метою отримання позитивних результатів (дохід/ефект);

– у вузькому розумінні інвестиційна діяльність (інвестування) – це процес перетворення інвестиційних ресурсів у вкладення;

– загалом інвестиційна діяльність – сукупність процесу вкладення інвестиційних ресурсів та процесу отримання позитивних результатів у майбутньому [18, с. 149].

Слід зазначити, що ми є прихильниками підходу, коли відбувається розмежування понять «інвестиційна діяльність» та «інвестування» (А.П. Дука [13, с. 432], Г.О. Кужелєва [19, с. 14], Т.С. Пічугіна, Л.Д. Забродська [18, с. 149], Л.Л. Ігоніна [20, с. 25], В.В. Поєдинок [21, с. 133] та ін.). Прибічники цього підходу наголошують на тому, що інвестування – це лише одна з форм прояву інвестиційної діяльності підприємства, це реалізація інвестиційних ресурсів (інвестицій). Таким чином, інвестування є послідовним етапом інвестиційної діяльності підприємства. Окрім власне вкладення коштів в процесі здійснення інвестиційної діяльності відбувається ще і мобілізація інвестиційних ресурсів, отримується позитивний результат (ефект).

Таблиця 1.3

Тлумачення поняття «інвестиційна діяльність підприємств» вітчизняними вченими

№ з/п	Автор	Визначення поняття
1	І.О. Бланк [11, с. 19], С.М. Безродна, Н.В. Миськова [12, с. 15], А.П. Дука [13, с. 63]	Являє собою цілеспрямовано здійснюваний процес формування необхідних інвестиційних ресурсів, збалансований відповідно до обраних параметрів інвестиційної програми (інвестиційного портфеля) на основі вибору ефективних об'єктів (інструментів) інвестування та забезпечення їх реалізації.
2	К.В. Кравченко [22, с. 11]	Процес пошуку необхідних фінансових ресурсів, інвестування в реальні та фінансові активи з метою зростання ринкової вартості підприємства у довгостроковій перспективі.
3	В.В. Поєдинок [21, с. 133]	Сукупність дій господарського та управлінсько-господарського характеру, які вчиняються суб`єктами господарювання щодо підготовки до вкладення інвестицій, безпосереднього вкладення інвестицій (інвестування) та господарського використання вкладених інвестицій
4	Г.О. Кужелєва [19, с. 4]	Економічна категорія, що являє собою послідовну цілеспрямовану систему економічних (виробничих) відносин суб’єктів господарювання з приводу формування і використання інвестиційних ресурсів (фінансових і реальних), регулювання процесів інвестування (як у самій країні, так і за її межами), які виникають у відповідному інвестиційному середовищі і спрямовані на отримання прибутку або на досягнення визначеного соціального ефекту в умовах ризику.

Проте слід зауважити, що серед науковців є й інший підхід, згідно з яким зазначені поняття ототожнюються, тобто розглядаються як синоніми (Т.В. Майорова [9, с. 12]). Такий підхід, як зазначає А.П. Дука, «звужує поняття інвестиційної діяльності, обмежуючи його сферою фінансування капітальних вкладень» [13, с. 63].

У таблиці 1.3 наведено й інші визначення вітчизняними дослідниками терміна «інвестиційна діяльність підприємств».

Таким чином, дані таблиці 1.3 показують, що більшість вітчизняних дослідників під час тлумачення поняття «інвестиційна діяльність підприємств» використовують передусім процесний і системний підходи.

Аналіз наукової літератури дає підстави стверджувати, що деякі вітчизняні вчені визначають такі особливості інвестиційної діяльності підприємства:

– вона є головною формою забезпечення зростання операційної діяльності підприємства (шляхом зростання операційних доходів і зниження питомих операційних витрат) і щодо її цілей та завдань має підпорядкований характер;

– форми і методи інвестиційної діяльності значно меншою мірою залежать від галузевих особливостей підприємства, ніж операційна діяльність;

– обсяги інвестиційної діяльності підприємства характеризуються суттєвою нерівномірністю за окремими періодами;

– інвестиційний прибуток підприємства (а також інші форми ефекту від інвестицій) у процесі його інвестиційної діяльності формується зазвичай зі значним «лагом запізнення»;

– інвестиційна діяльність формує особливий самостійний вид грошових потоків підприємства, що суттєво розрізняються за окремими періодами за своєю спрямованістю;

– інвестиційній діяльності підприємства притаманні специфічні види ризиків, що об'єднуються поняттям «інвестиційний ризик»;

– найважливішим вимірювачем обсягу інвестиційної діяльності виступає показник чистих інвестицій, який може характеризувати темпи економічного розвитку підприємства [11, с. 19–22], [12, с. 15–17], [13, с. 64–65].

Висновки з проведеного дослідження. Інвестиційна діяльність підприємства – це одна з основних умов його ефективного функціонування та розвитку в сучасному ринковому (конкурентному) середовищі. Проаналізувавши сутність та особливості інвестиційної діяльності підприємства, відмітимо, що ця тематика має міждисциплінарний та поліаспектний характер і потребує подальшого теоретико-методологічного обґрунтування й осмислення, а також уточнення та вдосконалення понятійно-категоріального апарату.

Також ми погоджуємося з думкою вітчизняних науковців, які розглядають це поняття у широкому розумінні як діяльність, пов’язану із вкладенням засобів (коштів) в об’єкти інвестування з метою отримання позитивних результатів, та у вузькому розумінні – як процес перетворення інвестиційних ресурсів у вкладення (інвестування).

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Шарп У., Александер Г., Бэйли Дж. Инвестиции. Москва : ИНФРА-М, 2001. 1028 с.

2. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег / пер. с англ. Н.Н. Любимова. Москва : Государственное издательство иностранной литературы, 1948. 398 с.

3. Гитман Л. Дж., Джонк М.Д. Основы инвестирования. Москва : Дело, 1997. 1008 с.

4. Розенберг Дж. М. Инвестиции : Терминологический словарь. Москва : ИНФРА-М, 1997. 400 с.

5. Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика. Москва : «Дело ЛТД», 1995. 864 с.

6. Мэнкью Н.Г. Макроэкономика. Москва : Изд-во МГУ, 1994. 736 с.

7. Макконелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс : принципы, проблемы и политика. Москва : ИНФРА-М, 2005. 972 с.

8. Федоренко В.Г. Інвестознавство : підручник. Київ : МАУП,2004.480 с.

9. Майорова Т.В. Інвестиційна діяльність : підручник. Київ : Центр учбової літератури, 2009. 472 с.

10. Луців Б.Л., Кравчук І.С., Сас Б.Б. Інвестування : підручник. Тернопіль : Економічна думка, 2014. 544 с.

11. Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент : учебный курс. Киев : Эльга-Н, Ника-Центр, 2001. 448 с.

12. Безродна С. М., Миськова Н.В. Інвестування : компендіум. Чернівці: БДФЕУ, 2013. 200 с.

13. Дука А.П. Теорія та практика інвестиційної діяльності. Інвестування : навчальний посібник. Київ : Каравела, 2008. 432 с.

14. Сазонець І. Л., Федорова В. А. Інвестування : підручник. Київ : Центр учбової літератури, 2011. 312 с.

15. Матрос О. М. Аналіз інвестиційної діяльності підприємств: теорія та методологія : автореф. дис. … канд. екон. наук : 08.00.09. Київ, 2011. 22 с.

16. Податковий кодекс України від 02.12.2010. № 2755-VI / Верховна Рада України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17 (дата звернення: 15.02.2019).

17. Про інвестиційну діяльність: Закон України від 18.09.1991. № 1560-XII / Верховна Рада України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1560-12/ (дата звернення: 15.02.2019).

18. Пічугіна Т.С., Забродська Л.Д. Інвестиційна діяльність підприємства: сутність та зміст управління. *Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг*. 2013. Вип. 2 (1). С. 146–154.

19. Кужелєва Г. О. Інвестиційна діяльність господарюючих суб'єктів у трансформаційній економіці : автореф. дис. … канд. екон. наук : 08.00.01. Донецьк, 2007. 18 с.

20. Игонина Л.Л. Инвестиции : учебное пособие / под ред. В.А. Слепова. Москва : Экономист, 2005. 478 с.

21. Поєдинок В.В. Інвестиційна діяльність як вид господарської діяльності. *Право і суспільство.* 2013. № 6–2. С. 131–135.

22. Кравченко К. В. Інвестиційна діяльність підприємств та її фінансове забезпечення (на прикладі підприємств добувної промисловості) : автореф. дис. … канд. екон. наук : 08.00.08. Київ, 2011. 17 с.

REFERENCES:

1. Sharp U., Aleksander G., Beyli Dzh. (2001) *Investitsii* [Investments]. Moskva : INFRA-M. (in Russian)

2. Keyns Dzh. M. (1948) *Obshchaya teoriya zanyatosti, protsenta i deneg* [General theory of employment, interest and money] / per. s angl. N.N. Lyubimova. Moskva : Gosudarstvennoe izdatel'stvo inostrannoy literatury. (in Russian)

3. Gitman L. Dzh., Dzhonk M.D. (1997) *Osnovy investirovaniya* [Basics of investing]. Moskva : Delo. (in Russian)

4. Rozenberg Dzh. M. (1997) *Investitsii : Terminologicheskiy slovar'* [Investments: Terminology Dictionary]. Moskva : INFRA-M. (in Russian)

5. Fisher S., Dornbush R., Shmalenzi R. (1995) *Ekonomika* [Economy]. Moskva : «Delo LTD». (in Russian)

6. Menk'yu N.G. (1994) *Makroekonomika* [Macroeconomics]. Moskva : Izd-vo MGU. (in Russian)

7. Makkonell K.R., Bryu S.L. (2005) *Ekonomiks : printsipy, problemy i politika* [Economics: Principles, Problems and Policies]. Moskva : INFRA-M. (in Russian)

8. Fedorenko V. Gh. (2004) *Investoznavstvo* [Investing] : pidruchnyk. Kyjiv : MAUP. (in Ukrainian)

9. Majorova T.V. (2009) *Investycijna dijaljnistj* [Investment activity]: pidruchnyk. Kyjiv : Centr uchbovoji literatury. (in Ukrainian)

10. Luciv B.L., Kravchuk I.S., Sas B.B. (2014) *Investuvannja* [Investment]: pidruchnyk. Ternopilj : Ekonomichna dumka. (in Ukrainian)

11. Blank I.A. (2001) *Investitsionnyy menedzhment* [Investment management]: uchebnyy kurs. Kiev : Nika-Tsentr. (in Ukrainian)

12. Bezrodna S. M., Mysjkova N.V. (2013) *Investuvannja* [Investment]: kompendium. Chernivci : BDFEU. (in Ukrainian)

13. Duka A.P. (2008) *Teorija ta praktyka investycijnoji dijaljnosti. Investuvannja* [The theory and practice of investment activity. Investment]: navchaljnyj posibnyk. Kyjiv : Karavela. (in Ukrainian)

14. Sazonecj I. L., Fedorova V. A. (2011) *Investuvannja* [Investment] : pidruchnyk. Kyjiv : Centr uchbovoji literatury. (in Ukrainian)

15. Matros O. M. (2011) *Analiz investycijnoji dijaljnosti pidpryjemstv: teorija ta metodologhija* [Analysis of investment activity of enterprises: theory and methodology]: avtoref. dys. … kand. ekon. nauk : 08.00.09. Kyjiv : VPC «Vizavi», pp. 22. (in Ukrainian)

16. Podatkovyj kodeks Ukrajiny vid 02.12.2010. № 2755-VI / Verkhovna Rada Ukrajiny. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17 (data zvernennja: 15.02.2019).

17. Pro investycijnu dijaljnistj: Zakon Ukrajiny vid 18.09.1991. № 1560-XII / Verkhovna Rada Ukrajiny. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1560-12/ (data zvernennja: 15.02.2019).

18. Pichughina T.S., Zabrodsjka L.D. (2013) Investycijna dijaljnistj pidpryjemstva: sutnistj ta zmist upravlinnja [Investment activity of the enterprise: the essence and content of management.]. *Ekonomichna strateghija i perspektyvy rozvytku sfery torghivli ta poslugh*, vol. 2 (1), pp. 146 -154.

19. Kuzheljeva Gh. O. (2007) *Investycijna dijaljnistj ghospodarjujuchykh sub'jektiv u transformacijnij ekonomici* [Investment activity of economic entities in the transformational economy]: avtoref. dys. … kand. ekon. nauk : 08.00.01. Donecjk : DonNU, pp. 18. (in Ukrainian)

20. Yghonyna L.L. (2005) *Investycii* [Investments]: uchebnoe posobye / pod red. V.A. Slepova. Moskva : Ekonomyst. (in Russian)

21. Pojedynok V.V. (2013) Investycijna dijaljnistj jak vyd ghospodarsjkoji dijaljnosti [Investment activity as a type of economic activity]. *Pravo i suspiljstvo*. no. 6-2. pp. 131-135.

22. Kravchenko K. V. (2011) *Investycijna dijaljnistj pidpryjemstv ta jiji finansove zabezpechennja (na prykladi pidpryjemstv dobuvnoji promyslovosti)* [Investing in Dijaljnist business with its financial resources (for example, the company has a long-standing business)]: avtoref. dys. … kand. ekon. nauk : 08.00.08. Kyjiv : KNEU, pp. 17. (in Ukrainian)

Hurbyk Yurii
Candidate in Public Administration,
Senior Instructor at Department of Economics,
Management and Administration
Bogdan Khmelnitsky Melitopol State Pedagogical University
Biliaiev Serhii
Candidate of Economic Sciences,
Senior Instructor at Department of Economics,
Management and Administration
Bogdan Khmelnitsky Melitopol State Pedagogical University
Lytvynchuk Karyna
Student
Bogdan Khmelnitsky Melitopol State Pedagogical University

ESSENCE AND FEATURES OF THE INVESTMENT ACTIVITY OF THE ENTERPRISE

Investment activity is an important component of business activities of an enterprise that provides for its economic growth, modernization of the material base and technological process, creating new ones and preserving existing jobs, etc. Therefore, investment activity is the subject-matter of research of many sciences (economic, management, legal and so on). It should be noted that theoretical and methodological fundamentals of investment activity of the enterprise were formed in the conditions of formation, development, and transformation of economic relations in society, as well as in the process of increasing the practical relevance of this sphere of activity. There are various approaches to the interpretation of the concept “enterprise investment activity” in the scientific literature, thus, this range of problems requires further scientific and theoretical understanding and clarification of its own conceptual and categorical framework, as well as the study of peculiarities of the practical implementation of this complex and multifaceted process.

The purpose of the article is to study the essence and features of the investment activity of the enterprise in modern conditions of development and transformation of a market economy.

The article analyses the concept of investments and reveals that depending on the field of knowledge, most of the domestic scholars distinguish three approaches to defining the economic essence of definition “investments”: macroeconomic – defined as a part of aggregate expenditures at the level of the economy, which is the basis for the renewal and accumulation of fixed capital, determines the structure of the economy, its growth rate and the level of the country’s competitiveness in the world market; microeconomic – the process of creating the means of production and human capital in order to receive profit from the production activities; financial – considered from the point of view of the exchange of costs between today’s current expenses and future benefits in the acquisition of real or financial assets.

Definitions of “investments” and “capital investments” are compared and it is found that capital investments are a narrower concept because it is one of the forms of investments. Investments can be made not only in the reproduction of fixed assets but also in the growth of current assets, in some types of non-tangible assets, etc.

Essence and content of the concept “enterprise investment activity” are analysed and it is established that often scholars consider it in a broad sense (it is an activity associated with the investment of capital in an investment object in order to get positive results) and narrow sense (as a process of investing).

It is determined that common among domestic scholars is the following definition of “enterprise investment activity” – a purposeful process of formation of necessary investment resources, which is balanced in accordance with the selected parameters of an investment program (investment portfolio) on the basis of the choice of effective objects (instruments) of investment and ensuring their implementation.

Analysis of domestic scientific literature has shown that when interpreting the concept “enterprise investment activity”, most of the researchers use first of all process and system approaches.

The main features of the investment activity of the enterprise are considered (the main form of ensuring the growth of operational activity of the enterprise and in relation to its goals and objectives is subordinate; forms and methods of investment activity less depend on the specific features of the enterprise, rather than operational activity; the volumes of investment activity of the enterprise are characterized by significant unevenness in certain periods; investment income of the enterprise in the process of its investment activity is usually formed with a considerable “lag”; investment activity forms a special independent type of cash flows of the enterprise, which considerably differ in different periods according to their orientation; enterprise investment activity is characterized by specific types of risks united by the concept “investment risk”; the most important measurer of the volume of investment activity is net investment indicator, which can characterize economic development rates of the enterprise).

ОРГАНІЗАЦІЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ ПОТОКІВ ЛАНЦЮГА ПОСТАВОК ІНВЕСТИЦІЙНИХ ТОВАРІВ НА РИНКУ B2B

ORGANIZATION OF INFORMATION FLOWS OF THE LAND FOR SUPPLIES OF INVESTMENT GOODS IN THE B2B MARKET

УДК 658.7:001.895

Дейнега О.В.
к.е.н., доцент,
проректор з наукової роботи
Рівненський державний гуманітарний університет

У статті конкретизовано сутність понять «інформаційний потік», «інформаційний вузол». Розглянуто види інформаційних потоків відповідно до синхронності, спрямованості та видового складу. Сформовано принципову схему організації інформаційних потоків на ринку B2B. Визначено відмінності організації інформаційних потоків у ланцюгу поставок на ринках B2B і B2C, що обумовлені перш за все довжиною ланцюга формування вартості. Ідентифіковано механізм взаємодії між підприємством та його бізнес-середовищем, що може ускладнятися за рахунок агресивного впливу елементів ринкового середовища. Описано форми інформаційної асиметрії відповідно до основних моделей ринку, доведено, що найнижчий рівень асиметрії присутній на ринку чистої конкуренції, а найвищий – чистої монополії. Розглянуто можливості інформатизації та діджиталізації бізнес-процесів ланцюга поставок щодо підвищення ефективності управління ним.

Ключові слова: *ланцюг поставок, інформаційний потік, інформаційний вузол, рух інформаційних потоків, партнери ланцюга поставок, інформаційна асиметрія, промислові підприємства, інформатизація та діджиталізація бізнес-процесів.*

В статье конкретизирована сущность понятий «информационный поток», «информационный узел». Рассмотрены виды информационных потоков в соответствии с синхронностью, направленностью и видовым составом. Сформирована принципиальная схема организации информационных потоков на рынке B2B. Определены различия организации информационных потоков в цепи поставок на рынках B2B и B2C, обусловленные в первую очередь длиной цепи формирования стоимости. Идентифицирован механизм взаимодействия между предприятием и его бизнес-средой, который может усложняться за счет агрессивного воздействия элементов рыночной среды. Описаны формы информационной асимметрии в соответствии с основными моделями рынка, доказано, что самый низкий уровень асимметрии присутствует на рынке чистой конкуренции, а высокий – чистой монополии. Рассмотрены возможности информатизации и диджитализации бизнес-процессов цепи поставок касательно повышения эффективности управления им.

Ключевые слова: *цепь поставок, информационный поток, информационный узел, движение информационных потоков, партнеры цепи поставок, информационная асимметрия, промышленные предприятия, информатизация и диджитализация бизнес-процессов.*

A market-oriented enterprise is an open system that interacts permanently with the environment, because it is precisely this, especially in the part of consumer-competitors, which determines the structure and quality of the market offer. Information flows through the supply chain of industrial enterprises, accompanying, ahead of or behind the financial or material flows. In the work, the classification of information flows emerging in the supply chains of investment products in terms of synchronism, direction and species composition, which form different templates of information processes. Taking into account the informatization of logistics processes, today's information flows need to be given a priority role, as due to the use of diesel management it is possible not only to improve the management of supply chains, but also to improve the quality of management in general. Taking into account the proposed classification of information flows in the supply chains, it is possible to increase the objectivity of the evaluation of the information component and form scientific approaches to its identification. It was determined that according to synchronism, directionality and species composition; information flows form the patterns of information processes that move information between information nodes. On the trajectory of moving investment goods (including the end user) there is an ordered sequence of information nodes, through which (or from which) continuous information flows. The content and saturation of information flows directly depends on the information needs of users of information, the significance of which, in turn, correlates with the life cycle of the organization that produces them. Market relations are characterized by informational asymmetry, which affects the quality of external communications of the enterprise. It is established that the lowest level of asymmetry is present in the market of pure competition, and the highest – a pure monopoly. Increasing the efficiency of managing information flows in the supply chain of industrial enterprises can be achieved through the use of all partners to digitalization of business processes.

Key words: *supply chain, information flow, information node, traffic flow, supply chain partners, information asymmetry, industrial enterprises, informatization and digitalization of business processes.*

Постановка проблеми. Глобалізація та тренд наростаючої конкуренції, обумовлені курсом України на Євроінтеграцію, вже сьогодні акцентують увагу на доцільності реалізації вітчизняними підприємствами нових концепцій управління, які дають змогу системно підвищити ефективність їх власної діяльності та окремих процесів, сприятимуть реальній їх конкурентоздатності чи утриманню очікуваної ринкової позиції. За таких умов інтегрування підприємств у наявні ланцюги поставок можна розглядати як актуальну перспективу, оскільки вона передбачає таку форму поточних партнерських відносин між постачальником та замовником, коли останні є ланками одного ланцюга, а їх спільним завданням є забезпечення більш активних конкурентних позицій на ринку за рахунок раціоналізації управління.

Глобалізація суспільства спричиняє його поступову дематеріалізацію, за рахунок чого кількість та значення логістичних даних, що використовуються в ланцюгах поставок, збільшуються дуже стрімко. Потоки фізичних товарів та фінансові потоки супроводжують потоки інформації, що рухаються між логістичними об'єктами складними конфігураціями, нерідко також за їх межами. Здебільшого інформація, рухаючись різновекторно з нерівномірною (часто значною) інтенсивністю та часовою впорядкованістю, не дає змогу адекватно оцінити

стан ринку та його учасників, визначитися щодо тенденцій розвитку, тому спрогнозувати з оптимальною ймовірністю основні параметри ефективності діяльності конкретного підприємства як елементу в ланцюгу поставок. Саме тому важливими завданнями, що постають перед менеджментом підприємств, є ідентифікація, систематизація та обґрунтування принципів синхронізації інформаційних потоків на підприємстві та за його межами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретична інтерпретація інформаційних потоків та дослідження їх руху останніми десятиріччями минулого століття пов'язані з такими іменами, як М. Кастельс, М. Корольов, А. Маміконов, З. Афанасьєв, В. Ярошенко. Серед сучасних вітчизняних дослідників варто відзначити Л. Мельника [1], О. Матвієнко [2], які розглядали базові дефініції, пов'язані з побудовою інформаційної економіки; Є. Крикавського [3; 4], Н. Чухрай, О. Гірну [5], які досліджували роль та значення інформації в логістичних системах. Однак дослідженню організовування її потоків у межах ланцюга поставок інвестиційних товарів досі не приділялось достатньої уваги.

Постановка завдання. Метою статті є ідентифікація та систематизація інформаційних потоків підприємств у межах ланцюга поставок інвестиційних товарів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Дані, інформація та знання є бізнес-активами, що необхідні для забезпечення логістичної діяльності підприємств та управління сформованими ними ланцюгами поставок, тому що вони є тією основою, ґрунтуючись на якій, керівництво підприємства може планувати логістичні операції, організовувати логістичні процеси й процеси в ланцюгу поставок для координації співпраці, формувати комунікації з торговими партнерами, здійснювати функціональні логістичні операції та контроль управління фізичним потоком товарів та інформації, а також їх розподіл в усьому ланцюгу поставок.

Інформація та дані щодо споживання інвестиційних товарів формують інформаційні потоки певної конфігурації. В контексті теорії інформації такий інформаційний потік є передачею інформації від джерела до приймача інформації, тобто такою передачею може бути передача між структурними підрозділами підприємства, окремими підприємствами та організаціями, що формують середовище їх функціонування. Він може складатися з вербальних та матеріальних (паперових, цифрових) повідомлень.

В сучасних джерелах інформаційний потік розглядають як «рух інформації між людьми і системами. Ефективні та безпечні інформаційні потоки є центральним фактором ефективності процесу прийняття рішень, процесів і комунікацій» [6]. Такий підхід відрізняється від визначень авторів минулого десятиріччя, які розглядали його зміст звужено, акцентуючи увагу лише на руху інформації всередині самого підприємства, тобто як «сукупність повідомлень, які циркулюють у системі і необхідні для здійснення процесів управління» [2, с. 13]. Такий підхід доцільний за умови, коли підприємство є закритою економічною системою, в якій рух інформаційних потоків обмежується безпосередньо контуром самого підприємства, де не передбачається жодна його взаємодія із середовищем. Ситуація є типовою для адміністративної економіки, проте в умовах ринкової економіці потребує значного корегування. Перш за все варто зауважити, що ринково орієнтоване підприємство є відкритою системою, що обов'язково взаємодіє зі своїм середовищем, оскільки саме воно (особливо в системі «споживачі – конкуренти») визначає структуру та якість ринкової пропозиції.

Відповідно, більш виваженим є підхід фахівців, які, оцінюючи сутнісне наповнення терміна «інформаційний потік», звертають увагу на його ринкову спрямованість: «сукупність циркулюючих в логістичних системах, між ними та у відносинах із зовнішнім середовищем повідомлень, необхідних для управління та контролю за логістичними операціями» [4, с. 12].

Інформаційний потік як елемент логістичної системи функціонує у формі інформаційної системи, що умовно може бути представлена як інтеграція функціональної системи та системи забезпечення (технічне, інформаційне, математичне) [7, с. 215].

Близьким за звучанням до терміна «інформаційний потік» є «потік інформації», хоча між ними є суттєві відмінності. У першому випадку констатується, що потік укомплектований лише однією інформацією, тобто корисними даними. Зміст поняття «інформаційний потік» полягає в тому, що цей потік має конкретний інформаційний характер, а не, наприклад, матеріальний, тобто в інформаційний потік може включатись як інформація, так і інформаційний шум (наприклад, «інформаційні потоки – послідовність даних, що передаються від джерела до споживача» [8, с. 33]).

Специфікою інформаційних потоків підприємств є те, що інформація, яка рухається в них, переважно відображена в різних документах. Проте дискусійною є теза про те, що «інформаційний потік – це спрямований рух документованої інформації у внутрішньому і зовнішньому середовищі підприємства» [8, с. 35], яка передбачає рух інформації інформаційними потоками підприємств виключно у задокументованій формі, адже, як відомо, крім формальних каналів отримання інформації, підприємство може користуватись неформальними каналами, якими інформація рухається переважно в усній (незадокументованій) формі.

Для повнішого розкриття змісту інформаційних потоків вживається також термін «інформаційний вузол», який використовується переважно для опису процесів у комп'ютерних мережах, де, зокрема, зазначається, що інформаційними вузлами призначення є одержувачі інформації.

Стосовно руху інформаційних потоків відносно інформаційних вузлів розрізняють такі ситуації:

– переміщення інформації відбувається з одного джерела в один інформаційний вузол призначення;

– консолідація інформаційних потоків – це переміщення інформації з декількох вихідних інформаційних вузлів до одного пункту призначення;

– розподіл інформаційних потоків – це переміщення інформації з одного джерела в декілька інформаційних вузлів призначення [9].

Інформаційні потоки класифікуються за джерелом виникнення, напрямом, періодичністю, ступенем сталості, структурою, обсягом, щільністю, видом носія інформації, інформаційною ємністю окремих повідомлень, ступенем використання тощо [2, с. 13], але з огляду на ту обставину, що окремий інформаційний потік може бути спрямований як в один бік з матеріальним (фінансовим), так і в протилежний бік, а також переміщатися одночасно з матеріальним (фінансовим) потоком або випереджувати його (слідувати за ним), можна виділити певні види інформаційних потоків [10, с. 345].

Таким чином, всі ланки ланцюга поставок інвестиційних товарів пронизують інформаційні потоки. Інформаційні потоки формують шаблони інформаційних процесів, які переміщують інформацію між інформаційними вузлами. Переміщення інформації з використанням потоку інформації зазвичай є асинхронним і часто включає декілька інформаційних процесів. Ці процеси керують фільтрацією, маршрутизацією та перетворенням інформації. Такий стан речей виникає тому, що інформація, яка супроводжує бізнес-процеси в ланцюгу поставок, може бути представлена в різних формах, зокрема передаватись усно, бути уречевленою у документах або товарах. Відповідно, в ланцюгу поставок можуть виникати інформаційні потоки не лише різної синхронності, але й спрямованості та видового складу, що породжує формування дев'яти основних конфігурацій руху інформаційних потоків у ланцюгу поставок:

1) матеріальний та фінансовий потік випереджають інформаційний / рух співпадає (наприклад, оплата поставки згідно з контрактом була здійснена заздалегідь);

2) матеріальний та фінансовий потік відстають від інформаційного / рух співпадає (наприклад, документально підтверджено тип вантажу, вартість угоди тощо, поставка та розрахунки не відбулись);

3) матеріальний та фінансовий потік рухаються одночасно з інформаційним / рух співпадає (наприклад, документи, що супроводжують вантаж);

4) матеріальний та фінансовий потік випереджають інформаційний / рух зустрічний (наприклад, рух поставки від замовника до клієнта вже розпочато, у зворотний бік відправлено уточнюючу інформацію щодо швидкості переміщення вантажу);

5) матеріальний та фінансовий потік відстають від інформаційного / рух зустрічний (наприклад, рух вантажу ще не розпочато, у зворотному напрямку відправлені додаткові вимоги щодо умов постачання);

6) матеріальний та фінансовий потік рухаються одночасно з інформаційним / рух зустрічний (наприклад, рух вантажу розпочато лише після підтвердження його оплати згідно з умовами угоди);

7) матеріальний та фінансовий потік випереджають інформаційний / рух зовнішній (наприклад, відправка вантажу розпочалась, проте пізніше замовник вирішив додатково замовити експертизу);

8) матеріальний та фінансовий потік відстають від інформаційного / рух зовнішній (наприклад, інформація із зовнішнього середовища про настання форс-мажорних обставин для поставки попередньо замовленого товару);

9) матеріальний та фінансовий потік рухаються одночасно з інформаційним / рух зовнішній (наприклад, одночасно з відправкою вантажу посередник спрямовує підтвердження потенційному клієнту щодо своєчасності виконання замовлення) (рис. 1).

В разі конфігурації інформаційних потоків, ускладненої непрогнозованим впливом інформації із зовнішнього середовища, зростає невизначеність під час обґрунтування управлінських рішень, пов'язаних з виконанням договірних зобов'язань між сторонами, що домовляються, тобто відносини між сторонами договору ускладняються інформацією, що може надходити з мікросередовища (наприклад, від інших учасників ланцюга поставок) або макросередовища (наприклад, політичні чи економічні фактори).

Поширювана через маркетингові канали інформація про характер та повноту задоволення потреб споживача, що завершує ланцюг формування вартості товару в ланцюгу поставок, дає змогу суттєво підвищити якість інформаційного забезпечення виробників інвестиційних товарів, наприклад промислових підприємств, тобто регулювання інтенсивності матеріального потоку передбачає проведення ретельного збору маркетингової інформації під час моніторингу ринку та врахування отриманих результатів під час його генерування та завершення. Нехтування реаліями

		Напрямок руху інформаційного потоку		
Синхронність руху інформаційного потоку		співпадає	зустрічний	зовнішній
	випереджають	асинхронний, випереджає в часі	реверсивний, випереджає в часі	асинхронний, випереджає в часі, траєкторія руху зміщена в середовище стейкхолдерів
	відстають	асинхронний, відстає в часі	реверсивний, відстає в часі	асинхронний, відстає в часі, траєкторія руху зміщена в середовище стейкхолдерів
	співпадають	синхронний	реверсивний, синхронний	синхронний, траєкторія руху зміщена в середовище стейкхолдерів

Рис. 1. Принципові конфігурації інформаційних потоків в ланцюгах поставок інвестиційної продукції промислових підприємств

Джерело: власне напрацювання

таких процесів приводить до зниження обґрунтованості маркетингових рішень, що приймаються учасниками ланцюгів поставок. Ефективним інструментом якісної взаємодії підприємства з цільовим сегментом та стейкхолдерами можуть стати раціонально сформовані канали комунікацій та інтегровані інформаційні потоки.

Інформаційні потоки підприємства укрупнено формують його зовнішнє та внутрішнє інформаційне середовище. Зовнішні інформаційні потоки визначають взаємодію між підприємством, його реальними та потенційними споживачами (клієнтами), конкурентами та іншими стейкхолдерами. Менеджмент підприємства має постійно відстежувати основні компоненти зовнішнього маркетингового середовища, а саме економічні, технологічні, політико-правові, соціальні (демографічні), ринкові, конкурентні та міжнародні фактори.

За рахунок такої взаємодії з ринком формується чітка комунікація, тобто двосторонній обмін інформацією, яку деякі науковці розглядають як комунікаційний підхід до управління маркетингом: «комунікаційний підхід <…> передбачає формування інформаційного потоку, орієнтованого на встановлення постійного зворотного зв’язку з ринком у режимі реального часу» [11, с. 336].

За параметром «насиченість інформацією» всі інформаційні потоки можна поділити фінансово-інформаційний, змішаний та чистий інформаційний потоки. Їх рух може мати як пряму, так і реверсну направленість щодо учасників ланцюга поставок.

У простішому фрагменті схема взаємодії таких видів інформаційних потоків на ринку B2C може бути відтворена в такій формі. Початок процесу ініціюється інформаційним запитом (чистий інформаційний потік), який в подальшому трансформується у змішаний (матеріально-інформаційний) потік та повертається до учасника, який згенерував таку активність. У зворотному матеріально-інформаційному потоку напрямку рухається фінансово-інформаційний потік (наприклад, гроші та документи про оплату). Через деякий час від об’єкта, що здійснив інформаційний запит, починає рухатись інший чистий інформаційний потік, який містить інформацію про результати використання (споживання) товару. Така інформація може слугувати основою для коректування ринкової пропозиції підприємства.

Ринок B2B ускладнює інформаційні потоки, що розглядаються, оскільки навіть просте збільшення учасників інформаційної взаємодії в ланцюгу поставок обумовлює їх суттєві кількісні та якісні зміни, підвищує рівень ентропії за рахунок збільшення траєкторії руху та інформаційну асиметрію (табл. 1).

Адже інвестиційні товари (наприклад, складна технічна продукція) на промисловому підприємстві є джерелом інформації для підприємств машинобудівної галузі, тому що продукція, створена за їх участі, потрапляє на ринок, де проходить «апробацію на корисність» у споживачів, формуючи при цьому відповідні інформаційні потоки (рис. 2), де ППс – промислові підприємства на ринку B2C, ППв – промислові підприємства на ринку B2B, ДП – підприємства добувної промисловості, С – кінцеві споживачі.

Підвищити ефективність управління інформаційними потоками в ланцюгах поставок можна за допомогою інформатизації, яка, на думку Є. Крикавського, виконує багато функцій, оскільки може

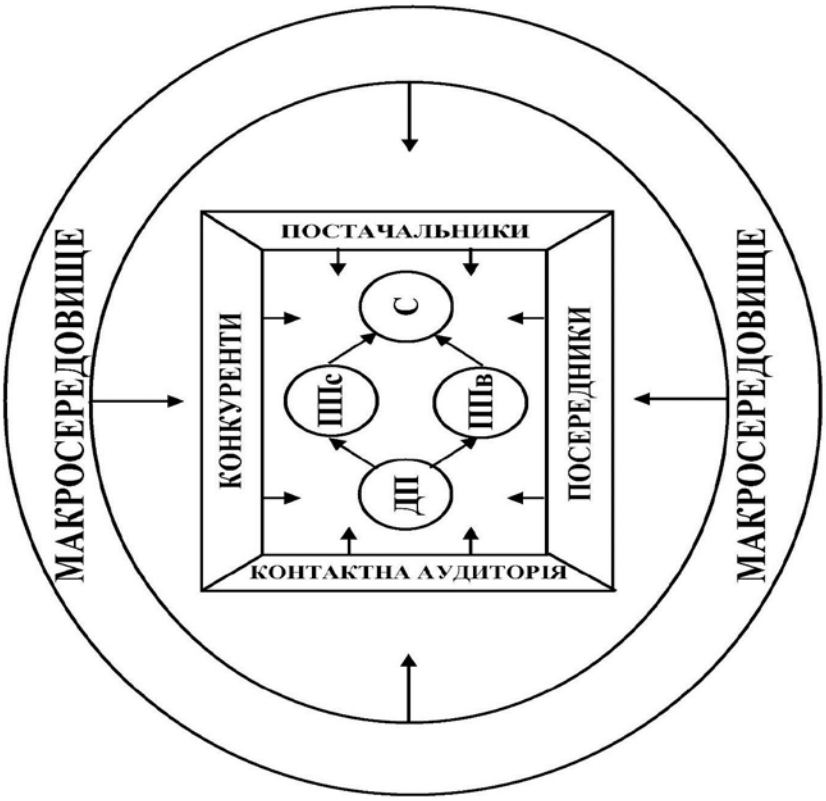


Рис. 2. Принципова схема організації інформаційних потоків на ринку B2B

Джерело: власне напрацювання

Таблиця 1

Елементарні форми інформаційної асиметрії на ринку інвестиційних товарів

Основні моделі ринку	Форма інформаційної асиметрії
Чиста (досконала) конкуренція	Кожен з учасників ланцюга поставок володіє інформацією достатнього рівня якості, рівень інформаційної асиметрії незначний.
Монополістична конкуренція	Досконала інформованість продавців та покупців про умови ринку, можлива значна інформаційна асиметрія з боку споживачів, яка ускладняється під час зростання кількості каналів розподілу товару та їх учасників.
Олігополія	Несуттєве зростання кількості учасників ринку передбачає збільшення загального обсягу інформації, а зростання рівня конфіденційності інформації актуалізує потребу в її захисті, інформаційна асиметрія середня.
Чиста монополія	Середовище не стимулює виробника до обміну інформацією з учасниками ринку, що спрямовує рівень інформаційної асиметрії до максимуму.
Чиста монопсонія	Виробник зацікавлений у наданні об'єктивної та своєчасної інформації покупцю, рівень інформаційної асиметрії низький.

Джерело: власне напрацювання

бути сучасною технологією прийняття логістичних рішень; інструментом керування потоком ресурсів у режимі реального часу; знаряддям моделювання реальних логістичних процесів для прийняття рішень з використанням експертних систем; способом передавання, перетворення, зберігання та використання інформації; універсальним механізмом адаптації суб'єктів та видів діяльності до єдиного «регламенту»; ефективним засобом мультиплікації масштабу [3, с. 148–149].

Н. Чухрай, О. Гірна підкреслюють, що за рахунок зростання ролі інформації в ланцюгу поставок та інформатизації логістичних процесів виникає новий вид логістики – так звана е-логістика, що «полягає у ефективному управлінні інформацією та співпраці усіх учасників ланцюга на підставі швидкого і докладного передавання інформаційного потоку з пунктів роздрібної торгівлі, які пересилають дані в узгодженому інформаційному стандарті до постачальника – виробника вихідної сировини» [5, с. 36].

Інформаційні технології є важливим фактором ефективного управління ланцюгом постачання. Значна частина поточних завдань ланцюга поставок полягає в оперуванні великим масивом даних, а інформатизація дає змогу партнерам значно заощадити ресурси (час і кошти) для його вирішення. Крім того, це сприяє посиленню співпраці між учасниками ланцюга, оскільки робить для них всі логістичні операції більш прозорими, інформативними та відкритими.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, в умовах ринку діяльність усіх учасників ланцюга поставок та поза його межами тісно взаємопов'язана. На траєкторії переміщення складної технічної продукції (включно до кінцевого споживача) виникає впорядкована послідовність інформаційних вузлів, через які (або від яких) рухаються безперервні інформаційні потоки. Зміст і насиченість інформаційних потоків безпосередньо залежить від інформаційних потреб користувачів інформації, значимість яких корелює з життєвим циклом організації, що їх продукує. Підвищити ефективність управління інформаційними потоками в ланцюгах поставок промислових підприємств можна за рахунок застосування всіма партнерами діджиталізації бізнес-процесів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Мельник Л. Основы триалектического подхода к анализу самоорганизации экономических систем. *Механізм регулювання економіки*. 2014. № 2. С. 2–9.
2. Матвієнко О. Основи інформаційного менеджменту. Київ : Центр навчальної літератури, 2004. 128 с.
3. Крикавський Є. Логістика для економістів. Львів : видавництво Львівської політехніки, 2014. 476 с.
4. Крикавський Є. Логістика. Львів : Львівська політехніка, 1999. 264 с.
5. Чухрай Н., Гірна О. Формування ланцюга поставок: питання теорії та практики. Львів : Інтелект-Захід, 2007. 232 с.
6. Spacey J. 8 Types of Information Flow. URL: https://simplicable.com/new/information-flow (дата звернення: 26.01.2019).
7. Дейнега О., Підцерковна І., Кульпач П. Оптимізація інформаційних потоків виробничого підприємства як засіб забезпечення функціонування логістичної системи. *Вісник Харківського державного політехнічного університету. Технічний прогрес і ефективність виробництва*. 2000. Ч. 2. С. 214–216.
8. Белецкая Л., Киреенко В., Поснов Н. Информационные технологии в бизнесе : в 3 ч. Ч. 1. Краткий курс. Минск : ГИУСТ БГУ, 2001. 86 с.
9. Information Flows. URL: https://www.ibm.com/developerworks/community/wikis/home?lang=en#!/wiki/W4108ee665aa0_4201_8931_923a96c3653a/page/Information%20Flows (дата звернення: 26.01.2019).
10. Дейнега И., Патора Р. Информационное обеспечение рационального использования ресурсов предприятий. *Инновационное развитие топливно-энергетического комплекса: проблемы и возможности.* Киев : Знания Украины, 2004. С. 343–346.
11. Коноплянникова М. Управління маркетинговою діяльністю: поняття, принципи, підходи. *Вісник Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського.* 2017. Вип. 17. С. 332–336.

REFERENCES:

1. Mel'nyk L. (2014) Osnovy trialekticheskogo podkhoda k analizu samoorganizatsii ekonomicheskikh sistem [Fundamentals of the trialectic approach to the analysis of the self-organization of economic systems]. *The mechanism of regulation of the economy,* no. 2, pp. 2–9.
2. Matviyenko O. (2014) *Osnovy informatsiynoho menedzhmentu* [Fundamentals of Information Management]. Kyyiv: Tsentr navchal'noyi literatury (in Ukr.).
3. Krykavs'kyy Ye. (2014) *Lohistyka dlya ekonomistiv* [Logistics for economists]. L'viv : Vydavnytstvo L'vivs'koyi politekhniky (in Ukr.).
4. Krikavsky Ye. (1999) *Lohistyka* [Logistics]. Lviv: Lviv Polytechnic (in Ukr.).
5. Chukhray N., Hirna O. (2007) *Formuvannya lantsyuha postavok: pytannya teoriyi ta praktyky* [Formation of the supply chain: questions of theory and practice]. L'viv : Intelekt-Zakhid (in Ukr.).
6. Spacey J. 8 Types of Information Flow. Available at: https://simplicable.com/new/information-flow (accessed: 26 January 2019).
7. Deyneha O., Pidtserkovna I., Kul'pach P. (2000) Optymizatsiya informatsiynykh potokiv vyrobnychoho pidpryyemstva yak zasib zabezpechennya funktsionuvannya lohistychnoyi systemy [Optimization of information flows of the production enterprise as a means of ensuring the functioning of the logistics system]. *Visnyk Kharkivs'koho derzhavnoho politekhnichnoho universytetu. Tekhnichnyy prohres i efektyvnist' vyrobnytstva*, vol. 2, no. 122 (2), pp. 214–216.

8. Beletskaya L., Kireyenko V., Posnov N. (2012) *Informatsionnyye tekhnologii v biznese. V 3 ch. CH. 1. Kratkiy kurs* [Information technology in business. At 3 pm Part 1. Short course]. Minsk : GIUST BGU (in Russ.).

9. Information Flows. available at: https://www.ibm.com/developerworks/community/wikis/home?lang=en#!/wiki/W4108ee665aa0_4201_8931_923a96c3653a/page/Information%20Flows (accessed: 26 January 2019).

10. Deynega I., Patora R. (2004) Informatsionnoye obespecheniye ratsional'nogo ispol'zovaniya resursov predpriyatiy [Information support for the rational use of enterprise resources]. *Innovatsionnoye razvitiye toplivno-energeticheskogo kompleksa: problemy i vozmozhnosti [Innovative development of the fuel and energy complex: problems and opportunities]*.Kyyiv : Znaniya Ukrainy, pp. 343–346 (in Russ.).

11. Konoplyannykova M. (2017) Upravlinnya marketynhovoyu diyal'nistyu: ponyattya, pryntsypy, pidkhody [Management of Marketing Activities: Concepts, Principles, Approaches]. *Visnyk Mykolayivs'koho natsional'noho universytetu imeni V.O. Sukhomlyns'koho,* vol. 17, pp. 332–336.

Deineha Oleksandr
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Vice-Rector for Scientific Work
Rivne State Humanitarian University

ORGANIZATION OF MOVEMENT OF INFORMATION FLOWS OF THE CHANNEL OF SUPPLIES OF INVESTMENT GOODS IN THE B2B MARKET

The purpose of the article. Data, information and knowledge are business assets that are necessary for the logistics of enterprises and the management of their supply chains. Investment supply chains are the longest in terms of value formation and, accordingly, the most saturated information flows of different configurations. The purpose of this research is to identify and systematize information flows of enterprises within the supply chain of investment products.

Methodology. In the work, the classification of information flows emerging in the supply chains of investment products in terms of synchronism, direction and species composition, which form different templates of information processes.

Results. A market-oriented enterprise is an open system that necessarily interacts with its environment, because it is precisely this, especially in the part of consumer-competitors, which determines the structure and quality of the market offer. Information flows through the supply chain of industrial enterprises, accompanying, ahead of or behind the financial or material flows. The globalization of society leads to its gradual materialization, due to which the quantity and importance of logistic data used in supply chains, is growing very rapidly. Taking into account the informatization of logistics processes, information flows need to be given a priority role at present, since due to the use of digitalisation it is possible not only to improve the management of supply chains, but also to improve the quality of management in general. On the trajectory of moving technical products (including the end user) there is an ordered sequence of information nodes, through which (or from which) continuous information flows. The content and saturation of information flows directly depends on the information needs of users of information, the significance of which, in turn, correlates with the life cycle of the organization that produces them. Market relations are characterized by informational asymmetry, which affects the quality of external communications of the enterprise. It is established that the lowest level of asymmetry is present in the market of pure competition, the highest – a pure monopoly. Increasing the efficiency of managing information flows in the supply chain of industrial enterprises can be achieved through the use of all partners in the digitalization of business processes.

Practical implications. Taking into account the proposed classification of information flows in supply chains, it is possible to increase the objectivity of the evaluation of the information component and to formulate scientific approaches to its identification.

Value/originality. The differences in the organization of information flows in the supply chain on the markets B2B and B2C are determined. The forms of information asymmetry are specified in accordance with the basic models of the market and it is proved that the lowest level of asymmetry is present in the market of pure competition, the highest – a pure monopoly.

СУЧАСНИЙ СТАН ТА СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ-ВИРОБНИКІВ ФЕРОСПЛАВНОЇ ПРОДУКЦІЇ

CURRENT STATE AND STRATEGY OF DEVELOPMENT FOR ENTERPRISES-PRODUCERS OF FERROALLOY PRODUCTS

УДК 338.2

Довбня С.Б.
д.е.н., професор,
завідувач кафедри економіки
та підприємництва імені Т.Г. Беня
Національна металургійна академія
України
Письменна О.О.
к.е.н., доцент кафедри економіки
та підприємництва імені Т.Г. Беня
Національна металургійна академія
України
Найдовська А.О.
асистент кафедри економіки
та підприємництва імені Т.Г. Беня
Національна металургійна академія
України

Сучасні тенденції розвитку феросплавного виробництва значною мірою обумовлені кон'юнктурою ринку сталі як основного споживача феросплавної продукції. Сталевиробники вимушені скорочувати виробничі потужності, а за ними вимушені скорочувати обсяги виробництва виробники феросплавів. Для обґрунтування конкурентних стратегій досліджено роль та місце феросплавного виробництва в економіці України. Металургійне виробництво є основою промисловості України, у цій галузі функціонують більше 500 суб'єктів господарювання. Слід сказати про значний внесок металургійної промисловості у забезпечення зайнятості населення. Позитивним моментом є зростання вартості виробничих фондів підприємств. Чистий дохід підприємств – виробників чавуну, сталі та феросплавів має тенденцію до збільшення. Однак таке зростання доходів не забезпечує покриття зростаючих витрат, що приводить до збитковості діяльності металургійних підприємств України. Суттєвими особливостями роботи феросплавних підприємств є матеріаломісткість продукції, залежність від постачальників сировини, тарифів на електроенергію тощо. За таких умов основною конкурентною стратегією феросплавних підприємств найближчими роками залишатиметься лідирування за витратами.

Ключові слова: *металургійне виробництво, виробництво феросплавів, фінансові результати, операційні витрати, стратегія розвитку, конкурентні переваги.*

Современные тенденции развития ферросплавного производства в значительной степени обусловлены конъюнктурой рынка стали как основного потребителя ферросплавной продукции. Сталепроизводители вынуждены сокращать производственные мощности, а за ними вынуждены сокращать объемы производства производители ферросплавов. Для обоснования конкурентных стратегий исследованы роль и место ферросплавного производства в экономике Украины. Металлургическое производство является основой промышленности Украины, в этой области функционируют более 500 субъектов хозяйствования. Следует сказать о значительном вкладе металлургической промышленности в обеспечение занятости населения. Положительным моментом является рост стоимости производственных фондов предприятий. Чистый доход предприятий – производителей чугуна, стали и ферросплавов имеет тенденцию к увеличению. Однако такой рост доходов не обеспечивает покрытия растущих расходов, что приводит к убыточной деятельности металлургических предприятий Украины. Существенными особенностями работы ферросплавных предприятий являются материалоемкость продукции, зависимость от поставщиков сырья, тарифов на электроэнергию и т. д. При таких условиях основной конкурентной стратегией ферросплавных предприятий в ближайшие годы будет оставаться лидирование по расходам.

Ключевые слова: *металлургическое производство, производство ферросплавов, финансовые результаты, операционные расходы, стратегия развития, конкурентные преимущества.*

Modern trends in ferroalloy production are largely due to the state of the steel market as the main consumer of ferroalloy products. The global market for manganese alloys is characterized as unstable, there is a decline in demand for manganese alloys in general and produced in Ukraine in particular. To develop the competitive strategies for domestic ferroalloy enterprises the role and place of this production in Ukrainian economy is researched. There is evidence of the number of enterprises operating in the industry, namely, more than 500 business entities, with more than 10% of them working in the field of production of iron, steel and ferroalloys. It should be noted about the significant contribution of the metallurgical industry to ensuring employment, which is an important socio-economic issue: the number of workers in metallurgy was almost 150 thousand people in 2017, while ¾ of the employed work in the production of iron, steel and ferroalloys. The positive point is the increase in the cost of assets of enterprises. Its value increased by 72% in the production of iron, steel, and ferroalloys, while the value of current assets has doubled. The net income of metallurgical enterprises and manufacturers of iron, steel and ferroalloys tends to increase: in recent years, the annual average growth is 5%. But such increase in incomes does not cover the growing costs. The characteristic feature of ferroalloy enterprises is the materiality of products and that they carry out their economic activity in conditions of certain dependence on suppliers of raw materials and on electricity tariffs. Taking into account all of the above and taking into account the need to preserve the competitiveness of Ukrainian ferroalloys producers on the external markets in terms of price component, in the coming years the main competitive strategy of Ukrainian metallurgical enterprises will remain cost leadership. Current financial and economic state of ferroalloy enterprises, characterized by unsatisfactory level of profitability, lack of current assets, as well as complex external conditions for capital formation of enterprises, suggest that the priority strategic goal for today is to ensure financial stability and balance of debt and equity.

Key words: *metallurgical production, production of ferroalloys, financial results, operating costs, strategy of development, competitive advantages.*

Постановка проблеми. Нині зовнішні умови функціонування феросплавних підприємств є досить складними, що суттєво обмежує можливості підприємства щодо формування доходів та забезпечення прибутковості діяльності. Світовий ринок марганцевих сплавів характеризується як нестабільний, спостерігається зниження попиту на марганцеві сплави загалом та вироблені в Україні зокрема. Український ринок сталі також характеризується низьким попитом. Активність у ключових галузях-споживачах та промисловості була слабкою протягом останніх років. Значно зменшився попит у секторах будівництва та виробництва труб. Сталевиробники вимушені скорочувати виробничі потужності, а за ними вимушені скорочувати обсяги виробництва виробники феросплавів.

Водночас конкурентна боротьба на ринку феросплавів найближчім часом буде лише посилюва-

тись через наявність крупних технологічно впевнених підприємств на внутрішньому та зовнішньому ринках, таких як ПАТ «НЗФ», ПАТ «Запорізький завод феросплавів», ВАТ «Косогорський металургійний завод», ВАТ «Саткинський чавуноплавильний завод», ВАТ «Челябінський електрометалургійний комбінат», АТ «ТНК «Казахпром»», «Таразький металургійний завод», «Русметал» та Зестафонський феросплавний завод, а також підприємств далекого зарубіжжя, а саме виробників з Індії, Македонії, Китаю, Південної Кореї, Європейського Союзу, Бразилії, ПАР. Крім того, існує висока вірогідність появи нових конкурентів через будівництво феросплавних підприємств.

В таких умовах формування перспективного стратегічного бачення ролі та місця феросплавного виробництва з урахуванням теперішніх позицій галузі та тенденцій подальшого розвитку зовнішнього середовища є актуальним науковим завданням.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам та перспективам розвитку вітчизняної металургії приділено увагу провідних науковців та практиків, зокрема В.М. Гейця, В.М. Тарасевича, Ю.С. Пройдака, А.Ф. Гриньова, О.В. Коваленко, Л.Є. Фурдичко [1–4]. Дослідники звертають увагу на різні аспекти та труднощі, що спіткають українську промисловість загалом та електрометалургійні підприємства зокрема. До найбільш суттєвих проблем, що потребують підвищеної уваги підприємств та держави, відносять проблеми раціонального використання природних ресурсів та корисних копалин, еколого-економічну кризу, невизначеність правового поля щодо привласнення інтелектуального продукту тощо. Зазначене досить широко окреслює коло питань, які потребують опрацювання, проте важливим є визначення умов та посилань для забезпечення сталого розвитку конкретних підприємств, обґрунтування резервів та джерел створення конкурентних переваг.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження ролі та місця феросплавних підприємств в економіці України, окреслення тенденцій розвитку галузі та джерел створення конкурентних переваг.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасні тенденції розвитку феросплавного виробництва значною мірою обумовлені кон'юнктурою ринку сталі як основного споживача феросплавної продукції. Визначаючи перспективи ринку сталі, зазначимо, що існує висока ймовірність того, що до 2020 р. попит на сталь на світовому ринку загалом, і відповідно, на всі компоненти її виробництва зокрема зростатиме вельми повільно [4]. У продуктовому аспекті виняток можуть становити обсяги виробництва певних сортів високоякісної сталі, що використовуються, наприклад, у різних сферах військово-промислового комплексу або у високотехнологічному машинобудуванні цивільного характеру. Це дає підстави очікувати загострення конкурентної боротьби на світовому ринку сталі, відповідно, продукції гірничо-металургійного комплексу загалом. При цьому українські підприємства мають вагомі переваги цінового, а інколи й логістичного характеру перед конкурентами не з Європейського Союзу, тобто китайськими, бразильськими, російськими, турецькими та деякими іншими конкурентами. Водночас підписання Угоди про асоціацію з ЄС дає певні преференції вітчизняним металургам порівняно з багатьма іншими конкурентами на європейському ринку, який, судячи з прогнозів, до 2020 р. буде мати відносно непогані перспективи зростання [4]. Стосовно російського ринку, то через військово-політичний конфлікт з Росією присутність українських металургів на ньому буде скорочуватись. Водночас умови доступу української металургійної продукції на ринок США останнім часом поліпшуються. Враховуючи перспективи розвитку геополітичної ситуації у світі, можемо очікувати збереження в середньо терміновій перспективі цієї позитивної для українських виробників металургійної продукції тенденції. Проте це не компенсує втрати на російському ринку, однак в будь-якому разі така навіть часткова компенсація позитивно впливатиме на розвиток вітчизняної металургії.

Глобальний дисбаланс між недостатнім попитом на сталеву продукцію та надлишковими потужностями з її виробництва на світовому ринку протягом кількох найближчих років зберігатиметься. За таких обставин вітчизняним металургійним компаніям доводиться бути готовими до гострої конкуренції навіть на досить сприятливих для них географічних ринках.

Для обґрунтування конкурентних стратегій для вітчизняних підприємств доречно оцінити стан, роль та місце металургійного комплексу в сучасному економічному просторі. На користь того, що металургійне виробництво є основою промисловості України, свідчить кількість підприємств, що функціонують в галузі, а саме більше 500 суб'єктів господарювання [5], при цьому більше 10% з них працюють у сфері виробництва чавуну, сталі та феросплавів (табл. 1). Слід сказати про значний внесок металургійної промисловості у забезпечення зайнятості населення, що є важливим соціально-економічним питанням: чисельність працюючих у металургії становила майже 150 тис. осіб у 2017 р. [5], при цьому ¾ зайнятих працюють у виробництві чавуну, сталі та феросплавів. Хоча слід сказати про негативну динамку чисельності зайнятих, а саме її скорочення на 33% за останні 5 років. Таке скорочення чисельності працюючих зумовлене перш за все нестабільністю обсягів виробництва та скрутним фінансовим станом підприємств, але також слід звернути увагу на зни-

Таблиця 1

Динаміка основних галузевих показників

Показник	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.
Кількість підприємств, од.								
Металургійне виробництво	550	568	573	620	533	561	544	570
Виробництво чавуну, сталі та феросплавів	84	74	79	90	66	65	66	71
Частка, %	15	13	14	15	12	12	12	13
Чисельність зайнятих працівників, тис. осіб								
Металургійне виробництво	264,8	242,5	242,3	212,9	198,7	183,3	159,9	146,2
Виробництво чавуну, сталі та феросплавів	201,9	175,4	181,9	159,6	152,7	140,5	119,6	107,2
Частка, %	76	72	75	75	77	77	75	73
Необоротні активи, млн. грн.								
Металургійне виробництво	–	–	121 130	117 218	179 286	190 534	193 148	–
Виробництво чавуну, сталі та феросплавів	–	–	101 179	101 665	163 035	173 788	174 008	–
Частка, %	–	–	84	87	91	91	90	–
Оборотні активи, млн. грн.								
Металургійне виробництво	–	–	111 123	100 109	153 145	185 655	230 881	–
Виробництво чавуну, сталі та феросплавів	–	–	90 398	80 094,5	124 454	150 888	193 313	–
Частка, %	–	–	81	80	81	81	84	–
Власний капітал, млн. грн.								
Металургійне виробництво	–	–	77 805	61 254,6	79 773	52 242	62 779	–
Виробництво чавуну, сталі та феросплавів	–	–	64 927	51 670,8	71 071	42 050	53 234	–
Частка, %	–	–	83	84	89	80	85	–

ження популярності виробничих професій, що є характерним для сучасної вітчизняної економіки.

Позитивним моментом є зростання вартості виробничих фондів підприємств. Середньорічна вартість необоротних активів за останні 5 років збільшилась за металургійним виробництвом на 60%, а за виробництвом чавуну, сталі та феросплавів – на 72%, при цьому вартість оборотних активів збільшилась вдвічі. Тенденція до зростання вартості активів промислових підприємств частково обумовлена ціновими та інфляційними факторами, проте така динаміка вартості виробничих активів позитивно характеризує стан металургійних підприємств загалом і виробників сталі та феросплавів зокрема. Несталою, проте негативною динамікою характеризується розмір власного капіталу, що свідчить про несприятливі коливання фінансової стійкості металургійних підприємств України.

За таких умов стратегічним завданням підприємств – виробників сталі та феросплавів є підвищення забезпеченості власними та довгостроковими пасивами. Це ускладняється в умовах збитковості діяльності металургійних підприємств (табл. 2).

Чистий дохід підприємств металургійної галузі й виробників чавуну, сталі та феросплавів має тенденцію до збільшення: останніми роками середньорічний відносний приріст становить 5%, при цьому виробники чавуну, сталі та прокату забезпечують більше 80% реалізації галузі [5–7]. Зростання частки доходів цих виробників у структурі металургійного виробництва, з одного боку, свідчить про їх значущість, а з іншого боку, є негативним фактором, що говорить про скорочення реалізації продукції з більшою доданою вартістю. Щодо представників феросплавного виробництва слід зазначити, що суттєвого зростання дістав чистий дохід ПАТ «ЗЗФ» (майже вдвічі порівняно з рівнем 2010 р. та втричі за останні п’ять років). Однак таке зростання доходів не забезпечує покриття зростаючих витрат, що приводить до збитковості діяльності металургійних підприємств України. Найбільші збитки в металургійному виробництві мали місце у 2014–2015 рр., що обумовлене нестабільністю політичної ситуації та несприятливими зовнішньоекономічними факторами. В таких складних умовах у кризові для металургійного виробництва роки феросплавні підприємства України функціонували прибутково або з мінімальними збитками, що обумовлене орієнтацією на зарубіжні європейські та американський ринки, що зазнали найменших негативних перетворень внаслідок зміни геополітичного вектору країни.

Незадовільні фінансові результати феросплавних підприємств обумовлені чинниками зовнішнього середовища, зокрема кон’юнктурними та ціновими, та внутрішніми причинами (зміна обсягу

Таблиця 2

Динаміка фінансових результатів підприємств

Показник	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р. (10 міс.)
Реалізована продукція (за інституціональним підходом), млн. грн.									
Металургійне виробництво	217,3	273,1	227,9	200,9	242,1	279,8	300,3	354,6	350,5
Виробництво чавуну, сталі та феросплавів	181,2	225,4	181,6	163,0	202,0	231,7	251,8	297,0	289,7
Частка, %	83	83%	80	81	83	83	84	84	83
Основні виробники феросплавної продукції України, разом	12,38	8,26	7,887	6,078	11,858	15,516	16,618	-	-
зокрема, ПАТ «НЗФ»	9,379	6,693	6,115	3,827	7,944	10,458	11,211	18,9	
ПАТ «ЗЗФ»	3,002	1,568	1,772	2,251	3,914	5,058	5,408	7,5	
Частка основних виробників феросплавної продукції, %	7%	4%	4%	4%	6%	7%	7%	–	–
Фінансовий результат, млн. грн.									
Металургійне виробництво	-4 779	-2 915	-16 165	-12 656	-36 995	-44 131	-8 636	-8504	
Виробництво чавуну, сталі та феросплавів	-4 178	-3 937	-16 388	-11 890	-33 302	-42 110	-6 425	-9 306	
Основні виробники феросплавної продукції України, разом	-1 386	-3 570	-1 633	-560	396	-170	-552	–	–
ПАТ «НЗФ»	-1 492	-2 811	-1 488	-433	326	-8	-727	2 666	
ПАТ «ЗЗФ»	105	-759	-145	-127	70	-162	175	1 648	
Частка основних виробників феросплавної продукції, %	29	122	10	4	–	0	6		

виробництва), що привело до зростання витрат ПАТ «НЗФ» на 61% за останні 5 років та ПАТ «ЗЗФ» у 2,6 рази. Таке збільшення витрат спричинене переважно зростанням цін на ресурси.

Також суттєвою особливістю роботи феросплавних підприємств України є матеріаломісткість продукції (частка цих витрат в структурі собівартості становить 72% і 77% для ПАТ «НЗФ і ПАТ «ЗЗФ» відповідно; вони здійснюють свою господарську діяльність в умовах певної залежності від постачальників сировини та матеріалів (зобов'язання щодо використання вітчизняної руди), а також є залежними від тарифів на електроенергію).

Значну частку за елементом «Матеріальні витрати» становлять витрати на електроенергію технологічну. Протягом останніх років вартість електроенергії в Україні суттєво зростала. Темп зростання тарифів на електроенергію за 2012–2018 рр. становить 145% для нічного тарифу, напівпіковий та денний тарифи зросли більше, ніж вдвічі (обчислено за даними джерела [8]). Оцінювання динаміки цін на електрику для юридичних осіб, а також введення в дію нових тарифів, що враховують інноваційно-інвестиційну компоненту, робить високо ймовірним зростання цін на електроенергію. Такий стан речей призводить до нерентабельності виробництва феросплавної та іншої електрометалургійної продукції в денний час. В таких умовах єдиним шляхом подолання енергетичної залежності підприємств є створення конкурентного ринку у сфері виробництва та постачання енергетичних ресурсів.

Враховуючи все вищезазначене та зважаючи на збереження конкурентоспроможності української феросплавної продукції на зовнішніх ринках за ціновою компонентною, вважаємо, що основною конкурентною стратегією українських металургійних підприємств найближчими роками залишатиметься лідирування за витратами. Імплементація зазначеної стратегії можлива шляхом реалізації низки стратегічних ініціатив, що охоплюють фінансово-економічну, маркетингову, техніко-технологічну складові діяльності підприємств, а також управління персоналом. Задля формалізації та структуризації шляхів і способів реалізації стратегії запропонована узагальнена стратегічна карта для підприємства-виробника феросплавів (рис. 1).

Сучасний фінансово-економічний стан феросплавних підприємств, що характеризується незадовільним рівнем прибутковості, недостатністю оборотних активів, зокрема власних, та складні зовнішні умови формування капіталу підприємств дають змогу стверджувати, що пріоритетною стратегічною метою сьогодні є забезпечення фінансової стійкості та збалансованості власних і залучених активів.

Результати оцінювання теперішніх ринкових позицій виробників феросплавів, цінові та логістичні переваги вітчизняних підприємств свідчать про можливості реалізації стратегії лідирування

	Забезпечення фінансової стійкості	
	Формування власних та залучення довгострокових фінансових ресурсів	
Маркетинг	Реалізація стратегії лідирування за витратами	Зростання присутності на ринках близького зарубіжжя з використанням логістичних переваг
Бізнес-процеси	Скорочення операційних витрат за рахунок:	
	оптимізації завантаження виробничих потужностей з урахуванням тризонних тарифів на електроенергію	оптимізації складу шихтових матеріалів з використанням відходів феросплавного виробництва (відсівів, шламів тощо)
Персонал	Забезпечення ефективного відтворення робочої сили (гідна та справедлива оплата праці, соціальний пакет, безпечні умови праці, кар'єрне зростання тощо) задля підвищення популярності виробничих професій	

Рис. 1. Узагальнена стратегічна карта підприємства-виробника феросплавів

за витратами та наявні можливості зростання присутності на географічно наближених європейських ринках, що знайшло своє відображення у складовій «Маркетинг».

Укріплення основного джерела конкурентних переваг – помірної ціни за збереження якості продукції – є можливим лише за умов реалізації програм техніко-технологічного розвитку підприємств, що з огляду на наявні наукові напрацювання та внутрішній потенціал мають бути спрямовані на оптимізацію режимів завантаження основного обладнання для оптимізації витрат на електроенергію, а також удосконалення технологічного процесу, складу шихтових матеріалів із залученням дешевшої марганцевмісної сировини.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, дослідження теперішніх фінансово-економічних та ринкових позицій феросплавних підприємств дає змогу констатувати, що в найближчі 3–5 років найбільш ефективною конкурентною стратегією цих підприємств буде стратегія лідирування за витратами, що визначає загальну спрямованість вектору господарської діяльності на збереження й розвиток цінових конкурентних переваг. Задля детермінації способів реалізації зазначеної стратегії запропоновано узагальнену стратегічну карту для феросплавних підприємств, що містить стратегічні орієнтири за чотирма підсистемами, такими як фінанси, маркетинг, бізнес-процеси та персонал, а також окреслює способи реалізації стратегії лідирування за витратами для підприємств – виробників феросплавної продукції. Імплементація таких стратегічних ініціатив можлива шляхом реалізації ефективних операційних стратегій та за умови державної підтримки галузі щодо енергетики та фінансування. Зазначимо, що для кожного підприємства стратегічна карта має бути представлена конкретними показниками ефективності діяльності, розробленими на основі ґрунтовного аналізу внутрішнього середовища, що є напрямом подальших досліджень та розвідок.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Геєць В.М. Проблеми і перспективи інноваційного розвитку металургійної промисловості України. *Економіка України*. 2016. № 3 (652). С. 3–16.
2. Коваленко О.В. Проблеми та перспективи розвитку феросплавного виробництва як важливої складової металургії України. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2015. Вип. 4. С. 424–426.
3. Фурдичко Л.Є., Скварко Ю.В. Сучасний стан та перспективи металургійної галузі України: фінансові показники розвитку, експорт-імпорт продукції. *Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України.* 2015. Вип. 3 (119). С. 102–106.
4. Кулицький С.П. Проблеми розвитку українського гірничо-металургійного комплексу на сучасному етапі. *Україна: події, факти, коментарі.* 2015. № 15. С. 41–62.
5. Діяльність суб'єктів господарювання : статистичний збірник / Державна служба статистики України. (2016). URL: http://www.ukrstat.gov.ua (дата звернення: 4.02.2019).

6. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua (дата звернення: 4.02.2019).

7. Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України. URL: https://smida.gov.ua (дата звернення: 4.02.2019).

8. Про тарифи, диференційовані за періодами часу : Постанова НКРЕ від 20 грудня 2001 р. № 1241 із змінами і доповненнями, внесеними Постановою НКРЕКП від 22 січня 2015 р. № 37. URL: http://consultant.parus.ua/?doc=09FII7359C (дата звернення: 4.02.2019).

REFERENCES:

1. Heiets V.M. (2016) Problemy i perspektyvy innovatsiinoho rozvytku metalurhiinoi promyslovosti Ukrainy [Problems and perspectives of the innovative development of Ukranian's metallurgy] *Ekonomika Ukrainy.* Vol. 3 (652). Pp. 3–16.

2. Kovalenko O.V. (2015) Problemy ta perspektyvy rozvytku ferosplavnoho vyrobnytstva yak vazhlyvoi skladovoi metalurhii Ukrainy [Problems and prospects of ferroalloy production as an important component of metallurgy of Ukraine]. *Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky*. Vol. 4. Pp. 424–426.

3. Furdychko L.Ie. (2015) Suchasnyi stan ta perspektyvy metalurhiinoi haluzi Ukrainy: finansovi pokaznyky rozvytku, eksport-import produktsii [Current state and prospect of Ukraine metallurgical: financial performance development, production export-import]. *Sotsialno-ekonomichni problemy suchasnoho periodu Ukrainy.* Vol. 3 (119). Pp. 102–106.

4. Kulytskyi S.P. (2015) Problemy rozvytku ukrainskoho hirnycho-metalurhiinoho kompleksu na suchasnomu etapi. [Problems of development of the Ukrainian mining and metallurgical complex at the present stage. Ukraine: events, facts, comments]. *Ukraina: podii, fakty, komentari*. Vol. 15. Pp. 41–62.

5. Diialnist subiektiv hospodariuvannia : statystychnyi zbirnyk / Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. 2016 [State Statistics Service of Ukraine]. URL: http://www.ukrstat.gov.ua (accessed: 4.02.2019).

6. Ofitsiinyi sait Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy. [State Statistics Service of Ukraine]. URL: http://www.ukrstat.gov.ua (accessed: 4.02.2019).

7. Ahentstvo z rozvytku infrastruktury fondovoho rynku Ukrainy [the stock market infrastructure agency for the development of Ukraine]. URL: https://smida.gov.ua (accessed: 4.02.2019).

8. Pro taryfy, dyferentsiiovani za periodamy chasu [About tariffs, differentiated by periods of time] : Postanova NKRE vid 20.12.01 № 1241 iz zminamy i dopovnenniamy, vnesenymy postanovoiu NKREKP vid 22.01.2015 № 37. URL: http://consultant.parus.ua/?doc=09FII7359C (accessed: 4.02.2019).

Dovbnya Svitlana
Doctor of Economic Sciences, Professor,
Head of the Department of Economics and Entrepreneurship
named after T.G. Ben'
National Metallurgical Academy of Ukraine
Pysmenna Oleksandra
Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Economics and Entrepreneurship
named after T.G. Ben'
National Metallurgical Academy of Ukraine
Naydovska Angelina
Assistant Lecturer of the Department of Economics and Entrepreneurship
named after T.G. Ben'
National Metallurgical Academy of Ukraine

CURRENT STATE AND STRATEGY OF DEVELOPMENT FOR ENTERPRISES-PRODUCERS OF FERROALLOY PRODUCTS

The purpose of the article is to investigate the role and place of ferroalloys in the Ukrainian economy and outline trends in the industry and sources of competitive advantages. The relevance of this purpose due to modern condition of ferroalloy production according to the state of the steel market as the main consumer of ferroalloy products. The global market for manganese alloys is characterized as unstable, there is a decline in demand for manganese alloys in general and produced in Ukraine in particular. The activity of key industries-consumers has been weak in recent years. Significantly reduced demand in the building and tube producing sectors.

Steel producers were forced to reduce production capacities, and then producers of ferroalloys were forced to reduce production volumes too.

Methodology. To investigate the role and place of ferroalloy production statistical methods were used, in particular, the dynamics and the structure of economic indicators were calculated. The proposed generalized map of balanced indicators of ferroalloys is developed by the method of BSC.

Results. Modern trends in ferroalloy production are largely due to the state of the steel market as the main consumer of ferroalloy products. The global market for manganese alloys is characterized as unstable, there is a decline in demand for manganese alloys in general and produced in Ukraine in particular. The activity of key industries-consumers has been weak in recent years. Significantly reduced demand in the building and tube producing sectors.

Steel producers were forced to reduce production capacities, and then producers of ferroalloys were forced to reduce production volumes too.

To develop the competitive strategies for domestic ferroalloy enterprises the role and place of this production in Ukrainian economy is researched. In favor of the fact that metallurgical production is the backbone of Ukrainian industry, there is evidence of the number of enterprises operating in the industry, namely, more than 500 business entities, with more than 10% of them working in the field of production of iron, steel and ferroalloys.

It should be noted about the significant contribution of the metallurgical industry to ensuring employment, which is an important socio-economic issue: the number of workers in metallurgy was almost 150 thousand people in 2017, while ¾ of the employed work in the production of iron, steel and ferroalloys.

The positive point is the increase in the cost of capital assets of enterprises. Its average annual value increased by 60% in metallurgical production over the last 5 years, and by 72% in the production of iron, steel, and ferroalloys, while the value of current assets has doubled. The tendency to increase the value of assets of industrial enterprises is partly due to price and inflation factors. The net income of metallurgical enterprises and manufacturers of iron, steel and ferroalloys tends to increase: in recent years, the annual average growth is 5%, while producers of iron, steel and ferroalloy products provide more than 80% of the industry.

On the one hand, the increase in the share of these producers' incomes in the structure of metallurgical production indicates their significance, but on the other hand is a negative factor, which suggests a reduction in sales of products with a greater added value.

But such increase in incomes does not cover the growing costs, which leads to the loss-making activity of the metallurgical enterprises of Ukraine. The largest losses in metallurgical production took place in 2014–2015, due to the instability of the political situation and unfavorable foreign economic factors.

The characteristic feature of ferroalloy enterprises is the materiality of products (the share of these costs is 72% and 77% for PJSC "NFP" and PJSC "ZPF") and that they carry out their economic activity in conditions of certain dependence on suppliers of raw materials (due to the legal obligations on using of domestic ore), and also are dependent on electricity tariffs.

Taking into account all of the above and taking into account the need to preserve the competitiveness of Ukrainian ferroalloys producers on the external markets in terms of price component, in the coming years the main competitive strategy of Ukrainian metallurgical enterprises will remain cost leadership.

Current financial and economic state of ferroalloy enterprises, characterized by unsatisfactory level of profitability, lack of current assets, as well as complex external conditions for capital formation of enterprises, suggest that the priority strategic goal for today is to ensure financial stability and balance of debt and equity.

The results of assessing the current market position of ferroalloys producers, the price and logistical advantages of domestic enterprises indicate the feasibility of implementing a strategy for cost leadership and existing opportunities for increasing presence in geographically relevant European markets.

Strengthening the main source of competitive advantages – a moderate price while preserving the quality of products – is possible only under the conditions of implementation of the programs of technological and technical development of enterprises, which, taking into account existing scientific developments and existing internal potential, should be aimed at optimization of loading modes of the main equipment for optimization of expenses for electric power, as well as the improvement of the technological process, the composition of charge materials with the use of cheaper manganese inorganic raw materials.

Practical implications. The results of the investigation can be used by ferroalloys producing companies in substantiating the development strategy.

Value/originality. The article gives a description of metallurgical production in Ukraine and the place of ferroalloy production in this industry, identifies the main opportunities and threats of the external environment, weaknesses of modern Ukrainian enterprises- ferroalloys producers. A generalized map of strategic indicators is proposed.

МЕХАНІЗМ ФОРМУВАННЯ КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА
MECHANISM OF FORMATION OF PERSONNEL POTENTIAL OF ENTERPRISE

УДК 331.1

Бойківська Г.М.
к.е.н., асистент кафедри педагогіки та соціального управління
Національний університет «Львівська політехніка»
Дончак Л.Г.
к.е.н., доцент кафедри економіки підприємств і корпорацій
Вінницький навчально-науковий інститут економіки
Тернопільського національного економічного університету

У статті проаналізовано теоретичні підходи до визначення поняття «кадровий потенціал», обґрунтовано власне бачення цієї категорії, під якою доцільно розглядати здатність працівників реалізувати свої потенційні можливості та здібності задля досягнення ефективного розвитку підприємства. Запропоновано механізм формування кадрового потенціалу підприємства, який передбачає сукупність певних етапів робіт, реалізація яких спрямована на вдосконалення, розвиток та покращення результативності роботи персоналу, що забезпечить конкурентоспроможність, економічне зростання та ефективність діяльності підприємства загалом. Визначено, що забезпечення високого рівня якості працівників та формування позитивного клімату в колективах є важливими чинниками ефективності виробництва та конкурентоспроможності продукції. Сформовано фактори впливу на розвиток кадрового потенціалу підприємства, що дасть змогу виокремити сукупність тих, які опосередковано та безпосередньо впливають на нього, та класифікувати їх за ознакою зовнішнього та внутрішнього впливу.
Ключові слова: *кадровий потенціал, підприємство, персонал, механізм, формування, фактори впливу.*

В статье проанализированы теоретические подходы к определению понятия «кадровый потенциал», обосновано собственное видение этой категории, под которой целесообразно рассматривать способность работников реализовать свои потенциальные возможности и способности для достижения эффективного развития предприятия. Предложен механизм формирования кадрового потенциала предприятия, который предусматривает совокупность определенных этапов работ, реализация которых направлена на совершенствование, развитие и улучшение результативности работы персонала, что обеспечит конкурентоспособность, экономический рост и эффективность деятельности предприятия в целом. Определено, что обеспечение высокого уровня качества работников и формирования положительного климата в коллективах являются важными факторами эффективности производства и конкурентоспособности продукции. Сформированы факторы влияния на развитие кадрового потенциала предприятия, что позволит выделить совокупность тех, которые косвенно и непосредственно влияют на него, и классифицировать их по признаку внешнего и внутреннего воздействия.
Ключевые слова: *кадровый потенциал, предприятие, персонал, механизм, формирование, факторы влияния.*

The article analyzes the theoretical approaches to the definition of the concept "personnel potential" and justifies its own vision of this category. A mechanism for the formation of the personnel potential of the enterprise has been proposed, which provides for a set of certain stages of work, the implementation of which is aimed at improving, developing and improving staff performance, will ensure competitiveness, economic growth and the efficiency of the enterprise as a whole. It has been determined that the main purpose of forming the personnel potential of an enterprise is to provide the enterprise and its structural subdivisions with the necessary employees. Realization of this goal requires the efficiency and viability of the personnel policy of an enterprise aimed at recruiting staff, its ongoing training, advanced training, stimulation and motivation, ensuring career growth for employees, using a system of fair evaluation of each employee's work, and the like. It should be noted that each enterprise has its own specifics of work, industry affiliation and management apparatus. Therefore, the formations of staffing companies are individually suited. The factors of influence on the development of the personnel potential of an enterprise are formed, which will make it possible to single out the totality of those that indirectly and directly influence it, and to classify them on the basis of external and internal influence. An important role is played by the legal support of the personnel potential of the enterprise provides a set of internal regulations, orders, regulations, instructions, etc. aimed at the legal regulation of labor relations, compliance with and compliance with the norms and rules of the current legislation, protection of the rights and interests of each employee of the enterprise. The formation of an effective mechanism for the personnel potential of an enterprise, which provides for a combination of certain stages of work, will contribute to the improvement, development and improvement of staff performance; ensure competitiveness, economic growth and the efficiency of the enterprise as a whole.
Key words: *personnel potential, enterprise, personnel, mechanism, formation, influence factors.*

Постановка проблеми. Незважаючи на сучасний динамічний розвиток підприємств, ефективність їх діяльності залежить перш за все від ефективної роботи персоналу. Саме людина й надалі залишається основним та незамінним фактором будь-якого виробництва. Підприємство, маючи в наявності всі фінансові, матеріальні, інформаційні ресурси, не зможе досягти успіху без умінь та досвіду висококваліфікованих кадрів, тому механізм формування кадрового потенціалу набуває особливого значення за сучасних умов глобалізації економічних процесів, що вимагає від підприємств наявності ефективних трудових ресурсів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремі питання сутності, формування та розвитку кадрового потенціалу висвітлені в працях таких вчених, як О.С. Федонін, І.М. Рєпіна, О.І. Олексюк, В.В. Безсмертна, Н.С. Краснокутська, Е.В. Маслов, А.І. Турчинов, В.М. Мельник. Напрацювання цих та багатьох інших науковців стали вагомим внеском та основою подальшого дослідження кадрового потенціалу.

Водночас сьогодні в економічній літературі відсутній єдиний підхід до трактування поняття «кадровий потенціал». Крім цього, недостатньо уваги приділяється дослідженню сучасного механізму формування кадрового потенціалу підприємства як умови забезпечення його висококваліфікованим персоналом та досягнення конкурентоспроможності.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження теоретичних аспектів та механізму форму-

вання кадрового потенціалу підприємства в сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Безперечно, будь-який результат роботи підприємства залежить від його кадрового забезпечення, компетентності та вмінь самих працівників, їх бажання досягти поставлених цілей. Низький рівень життя населення, постійний брак коштів, високий рівень безробіття та чимало інших факторів привели до того, що висококваліфіковані спеціалісти вимушені емігрувати за межі нашої країни, шукаючи там кращого життя. Крім цього, економіко-політична нестабільність у країні, недосконалість законодавства, відсутність ефективного соціального розвитку працівників зумовили низький рівень забезпечення кадрового потенціалу та недостатній розвиток механізмів його формування. Саме тому наявність ефективного та дієвого механізму формування кадрового потенціалу, що базується на сучасних методах та підходах, є однією з умов успішності підприємства та забезпечення його високої конкурентоспроможності.

Досліджуючи сутність кадрового потенціалу, зазначимо, що поняття «потенціал» у перекладі з латинського слова “potentia” означає приховані можливості, які в господарській практиці завдяки праці можуть стати реальністю [1, с. 170]. Отже, під потенціалом підприємства доцільно розуміти потенційні можливості господарюючого суб’єкта раціонально використовувати наявні на підприємстві ресурси задля забезпечення ефективного функціонування за умови високого рівня невизначеності зовнішнього середовища [2, с. 11]. Кадри є сукупністю кваліфікованих працівників підприємства, які володіють професійними знаннями, вміннями, навиками роботи та виконують поставлені перед ними завдання.

Розглядаючи поняття «кадровий потенціал», Н.С. Краснокутська під цією категорією розуміє сукупність здібностей та можливостей кадрів для досягнення цілей довгострокового розвитку підприємства [3, с. 112]. Подібної думки дотримується О.В. Скорук, який вважає, що кадровий потенціал – це сукупність потенційних здібностей та можливостей кадрів підприємства, які використовуються або можуть бути використані в певний момент часу, щоби забезпечити виконання завдань перспективного розвитку підприємства та конкурентних переваг підприємства на ринку товарів, послуг та знань. На думку автора, кадровий потенціал підприємства є фактором конкурентної переваги як щодо управління персоналом, так і стосовно стратегічного менеджменту, оскільки під час його правильного використання будь-яке підприємство може досягти успіху в умовах посилення конкуренції та зростання ризику діяльності [4, с. 97–98].

Заслуговує на увагу думка В.В. Безсмертної, яка розглядає кадровий потенціал як сукупність якісних та кількісних характеристик персоналу підприємства, які включають чисельність, склад і структуру, фізичні та психологічні можливості працівників, їхні інтелектуальні та креативні здібності, професійні знання та кваліфікаційні навички, комунікабельність і здібність до співпраці, ставлення до праці та інші якісні характеристики [5, с. 49]. Доцільно підтримати таку позицію автора, оскільки вона акцентує увагу на всебічному дослідженні кадрового потенціалу підприємства.

Дещо схожої думки дотримується Т.М. Хаянок, яка вважає, що кадровий потенціал варто розглядати як сукупність індивідуальних, психологічних, професійних, кваліфікаційних та інших характеристик кадрів підприємства, їх комплексу знань, вмінь, навиків, здібностей, досвіду та резерву можливостей, які задіяні в трудовій діяльності, з урахуванням специфіки галузі для реалізації поставлених цілей та задач виробництва або досягнення соціального ефекту [6, с. 66].

Існує думка про те, що кадровий потенціал – це ресурсні можливості робітників, які вони використовують для підвищення ефективності функціонування підприємства [7, с. 68]. Таке визначення, на нашу думку, не зовсім точно розкриває сутність цієї категорії, оскільки не зрозуміло, що саме мається на увазі під ресурсними можливостями.

Проведений аналіз дослідження поняття «кадровий потенціал» показав наявність значної кількості різних поглядів на трактування цього терміна, що свідчить про його складність та багатогранність. Проте, узагальнивши наведені вище визначення, можемо погодитися з тим, що під кадровим потенціалом доцільно розуміти здатність працівників реалізувати свої потенційні можливості та здібності задля досягнення ефективного розвитку підприємства.

Досвід роботи з персоналом на багатьох підприємствах показує, що забезпечення високого рівня якості працівників та формування позитивного клімату в колективах є важливими чинниками ефективності виробництва та конкурентоспроможності продукції. Активізація інноваційної діяльності на підприємстві є заслугою перш за все його працівників. З’являються нові робочі місця, що потребує для підприємства висококваліфікованих кадрів, які здатні працювати в умовах нових технологій. Сьогодні виникла потреба формування нової дієвої системи роботи з кадрами, потрібна нова кадрова політика, впроваджувати яку повинні професіонали [8, с. 235–236].

Формування якісного та професійного кадрового потенціалу підприємства є складним та важливим аспектом його діяльності, що дає змогу визначити перспективні напрями роботи, вивчити потенційні можливості та здібності працівників, а також досягти конкурентних переваг. Саме ефективно сформований кадровий

потенціал є запорукою успіху будь-якого підприємства та забезпечення його конкурентоспроможності.

Механізм формування кадрового потенціалу підприємства передбачає сукупність певних етапів робіт, реалізація яких спрямована на досягнення кінцевого результату (рис. 1).

Основною метою формування кадрового потенціалу підприємства є забезпечення підприємства та його структурних підрозділів необхідними працівниками. Реалізація цієї мети вимагає ефективності та дієздатності кадрової політики підприємства, спрямованої на набір персоналу, його постійне навчання, підвищення кваліфікації, стимулювання та мотивацію, забезпечення кар'єрного росту працівників, використання системи справедливого оцінювання роботи кожного працівника тощо. Слід зазначити, що кожне підприємство має свою специфіку роботи, галузеву приналежність, апарат управління, тому до формування кадрового забезпечення підприємства підходять індивідуально.

Головна мета формування кадрового потенціалу підприємства визначає основні загальні принципи, тобто положення й правила, яких варто дотримуватись під час роботи з персоналом. Основними такими принципами є:

– принцип системності, який полягає в тому, що кадровий потенціал розглядається як цілісна система, що складається з певної сукупності пов'язаних між собою елементів;

– принцип єдності, за якого всі поставлені перед працівниками цілі та завдання повинні бути спільно виконанні та спрямовані на досягнення загальної мети підприємства;

– принцип цілісності, який передбачає єдність основних елементів кадрового потенціалу підприємства;

– принцип рівних можливостей, за якого існує рівність між усіма працівниками, незважаючи на їх соціальну, релігійну, гендерну, національну чи іншу приналежність;

– принцип справедливості, який передбачає забезпечення кожного працівника однаковими

Рис. 1. Механізм формування кадрового потенціалу підприємства

Джерело: розроблено авторами самостійно

можливостями для розвитку, рівними умовами праці, справедливою винагородою за результати праці;

– принцип відповідальності, який передбачає відповідальність кожного працівника за результати своєї роботи;

– принцип комплексності, який забезпечує системність проведення аналізування, оцінювання, планування й моделювання всіх робіт, пов'язаних з формуванням кадрового потенціалу.

Формуючи кадровий потенціал підприємства, доцільно дослідити та врахувати вплив можливих внутрішніх та зовнішніх факторів. Так, до внутрішніх чинників, які впливають на кадровий потенціал та його формування, належать політика підприємства, соціально-психологічний клімат в колективі, рівень соціального та правового захисту працівників, організаційна культура, мотивація працівників та система стимулювання, умови праці тощо [8, с. 78].

Крім цього, важливим внутрішнім фактором, який, можна сказати, має найбільший вплив на формування ефективного кадрового потенціалу, є система управління персоналом (кадровий менеджмент). Кадровий менеджмент є ні чим іншим, як гарантією успіху підприємства, адже якісна робоча сила – це лише основа ефективної роботи суб'єкта господарювання. Для того щоби досягти бажаної результативності, необхідно вміти правильно організувати працівників, сприяти позитивному клімату в колективі, забезпечити відповідними умовами праці тощо. Лише тоді підприємство зможе стати потужним суб'єктом, здатним протистояти жорстким умовам конкуренції та досягти стабільного стратегічного розвитку [9, с. 236].

Щодо факторів зовнішнього середовища кадрового потенціалу підприємства, то до них варто віднести рівень освіти в країні, стан ринку праці, демографічну ситуацію країни, законодавчу базу, рівень життя населення, соціальні фактори, економіко-політичні чинники тощо. Такі фактори мають опосередкований вплив на формування кадрового потенціалу підприємства, що змушує керівництво приймати відповідні радикальні рішення.

Варто зазначити, що формування кадрового потенціалу підприємства практично не можливе без його об'єктивного та всебічного оцінювання. Проведення такого оцінювання передбачає аналіз кількісної та якісної сторін роботи працівників. Так, основними кількісними характеристиками оцінювання можуть бути кількість працівників, їх продуктивність праці, структура персоналу, вік, плинність кадрів тощо.

Якщо ж з кількісними показниками оцінювання кадрового потенціалу простіше щодо розрахунку та аналізу, то якісні параметри, які передбачають знання, вміння, навички в тій чи іншій сфері діяльності, рівень освіти, комунікабельність, особистісні якості, здібність до співпраці, креативність, ініціативність, здатність до інновацій тощо, визначити значно складніше. Для такого оцінювання необхідний індивідуальний підхід до кожного працівника окремо. Проте загальне об'єктивне оцінювання потенціалу кожного працівника та підприємства загалом дасть змогу визначити подальші основні напрями роботи з персоналом на підприємстві.

Для підвищення рівня кадрового потенціалу підприємства, крім бажання, вмінь та можливостей самих працівників, необхідна злагоджена та цілеспрямована робота керівної ланки господарюючого суб'єкта, яка повинна бути спрямована на правове, соціальне та інформаційне забезпечення кадрового потенціалу, розвиток та підвищення кваліфікації працівників підприємства, механізм стимулювання персоналу на підприємстві.

Правове забезпечення кадрового потенціалу підприємства передбачає сукупність внутрішніх положень, розпоряджень, регламентів, інструкцій тощо, спрямованих на правове регулювання трудових відносин, дотримання та виконання норм і правил чинного законодавства, захист прав та інтересів кожного працівника підприємства. Таке забезпечення кадрового потенціалу є так званою захисною оболонкою для його персоналу, адже кожен працівник зможе краще реалізувати себе як фахівець, знаючи про наявність на підприємстві дієвої системи правового забезпечення.

Безумовно, велике значення під час формування кадрового потенціалу відводиться соціальному забезпеченню працівників підприємства. Варто погодитися з тим, що соціальна система підприємства – це система соціального захисту, забезпечення необхідних умов праці, продуктивність зайнятості працівників та адекватності оплати їхньої праці, розвиток та використання їх творчої ініціативи, підвищення їх загальноосвітнього рівня та професійного зростання, формування та підтримка трудових відносин і соціального партнерства, впливу поліпшення житлових та культурно-побутових умов працюючих, а також вжиття інших заходів соціального характеру [10, с. 413].

В процесі будь-якої господарської діяльності підприємства постійно проходять потоки різної інформації, від якої залежать виробництво, реалізація товарів, робіт, послуг, прийняття управлінських рішень, навчання працівників тощо. Для формування кадрового потенціалу велике значення має як внутрішня інформація, яка відображає стан самого підприємства, так і зовнішня, що утворюється за межами суб'єкта господарювання. Отже, виникає необхідність створення налагодженої та ефективної інформаційної системи, тобто сукупності пов'язаних між собою елементів з приймання, накопичення, опрацювання, збереження, передачі інформації, що є одним з

основних компонентів кадрового забезпечення на підприємстві.

Високий рівень невизначеності зовнішнього середовища, глобалізація економічних процесів, інноваційна спрямованість розвитку підприємств висувають все більші й більші вимоги до їх працівників. Сьогодні недостатньо забезпечити підприємство відповідними працівниками з професійними вміннями та здібностями, знаннями та можливостями, досвідом роботи та кваліфікаційними навичками. Персонал підприємства потрібно постійно розвивати, підвищувати їх кваліфікацію, стимулювати до результативної роботи. Безумовно, все це вимагає додаткових фінансових коштів. Однак не слід забувати про те, що людина й надалі залишається важливою та незамінною складовою функціонування підприємства, від ефективної роботи якої залежить ефективність роботи господарюючого суб'єкта загалом.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, під кадровим потенціалом доцільно розглядати здатність працівників реалізувати свої потенційні можливості та здібності задля досягнення стабільного розвитку підприємства. Формування ефективного механізму кадрового потенціалу підприємства, який передбачає сукупність певних етапів робіт, сприятиме вдосконаленню, розвитку та покращенню результативності роботи персоналу, що забезпечить конкурентоспроможність, економічне зростання та ефективність діяльності підприємства загалом.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Розуменко С.М. Теоретичні підходи до визначення сутності потенціалу підприємства як економічної категорії. *Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки).* 2013. № 3 (23). С. 170–172.
2. Дончак Л.Г. Потенціал підприємства: сутність та загальні підходи до формування. *Вісник Хмельницького національного університету.* 2018. № 4. С. 7–11.
3. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : навчальний посібник. Київ : Центр навчальної літератури, 2007. 352 с.
4. Скорук О.В. Теоретичні основи формування та використання кадрового потенціалу суб'єктів підприємництва. *Науковий вісник Ужгородського національного університету.* 2016. Вип. 7. С. 95–98.
5. Безсмертна В.В. Стратегія управління кадровим потенціалом підприємства. *Экономика и управление.* 2007. № 3. С. 48–53.
6. Хаянок Т.М. Формування кадрового потенціалу сільськогосподарського підприємства. *Агросвіт*. 2015. № 9. С. 65–68.
7. Дискіна А.А. Кадровий потенціал – важливий чинник економічного розвитку підприємства. *Інтелект XXI.* 2018. № 2. С. 67–71.
8. Бойківська Г.М. Напрями підвищення ефективності використання виробничого потенціалу переробних підприємств системи АПК : монографія. Тернопіль : Крок, 2012. 238 с.
9. Дончак Л.Г., Добіжа В.В. Удосконалення кадрового менеджменту на підприємстві. *Економіка і суспільство.* 2018. Вип. 17. С. 233–239.
10. Семенова Л.Ю., Шаповал А.Ю. Соціальна політика підприємства як складова соціальної політики держави. *Молодий вчений*. 2016. № 10 (37) С. 413–416.

REFERENCES:

1. Rozumenko S.M. (2013) Teoretychni pidkhody do vyznachennia sutnosti potentsialu pidpryiemstva yak ekonomichnoi katehorii [Theoretical approaches to the definition of the essence of the enterprise's potential as an economic category]. *Zbirnyk naukovykh prats Tavriiskoho derzhavnoho ahrotekhnolohichnoho universytetu,* no. 3 (23), pp. 170–172 (in Ukrainian).
2. Donchak L.H. (2017) Potentsial pidpryiemstva: sutnist ta zahalni pidkhody do formuvannia [The potential of the enterprise: the nature and common approaches to the formation]. *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu,* no. 4. pp. 7–11 (in Ukrainian).
3. Krasnokuts'ka N.S. (2007) *Potentsial pidpryiemstva: formuvannia ta otsinka,* [Potential of enterprise: forming and estimation], Tsentr navchal'noi literatury, Kyiv (in Ukrainian).
4. Skoruk O.V. (2016) Teoretychni osnovy formuvannia ta vykorystannia kadrovoho potentsialu subiektiv pidpryiemnytstva [Theoretical foundations of use of human resources and business entities]. *Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho natsionalnoho universytetu,* vol. 7. pp. 95–98 (in Ukrainian).
5. Bezsmertna V.V. (2007) Strategy of human resource potential management in the enterprise [Strategy of management of personnel potential of the enterprise]. *Ekonomyka y upravlenye*, vol. 3, pp. 48–53 (in Ukrainian).
6. Khaianok T.M. (2015) Formuvannia kadrovoho potentsialu silskohospodarskoho pidpryiemstva [Formation of human resource capacity agricultural enterprise]. *Ahrosvit*, no. 9, pp. 65–68 (in Ukrainian).
7. Dyskina A.A. (2018) Kadrovyi potentsial – vazhlyvyi chynnyk ekonomichnoho rozvytku pidpryiemstva [Personal potential – an important factor of economic development of the enterprise]. *Intelekt XXI*, no. 2, pp. 67–71 (in Ukrainian).
8. Boikivska G.M. (2012) Naprjamy pidvyshhennja efektyvnosti vykorystannja vyrobnychogho potencialu pererobnykh pidpryjemstv systemy APK [Directions of increasing the efficiency of using the production potential of the processing enterprises of the AIC system]. *[Valuable educational discourse]*. Ternopil : Krok. 238 p. (in Ukrainian).
9. Donchak L.H., Dobizha V.V. (2018) Udoskonalennia kadrovoho menedzhmentu na pidpryiemstvi [Improvement of personnel management at the enterprise]. *Ekonomika i suspilstvo,* vol. 17. Pp. 233–239 (in Ukrainian).
10. Semenova L.Yu., Shapoval A.Yu. (2016) Sotsialna polityka pidpryiemstva yak skladova sotsialnoi polityky derzhavy [Social policy as a component of the enterprise social policy]. *Molodyi vchenyi,* no 10 (37), pp. 413–416 (in Ukrainian).

Boikivska Galyna
Candidate of Economic Sciences,
Assistant Lecturer at Department of Psychology,
Pedagogics and Social Management
L'viv Polytechnic National University
Donchak Lesia
Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor at the Department of Economy
of Enterprises and Corporations
Vinnitsa Research Institute of Economy
Ternopil National Economic University

MECHANISM OF FORMATION OF PERSONNEL POTENTIAL OF ENTERPRISE

The purpose of the article. Despite the modern dynamic development of enterprises, the effectiveness of their activities depends primarily on the effective work of the staff. Therefore, the mechanism of formation of personnel potential is of particular importance in the modern conditions of globalization of economic processes, requires from enterprises the availability of effective labor resources. The purpose of the article is to study the theoretical aspects and the mechanism of formation of the personnel potential of the enterprise in modern conditions.

Results. Undoubtedly, any result of the work of an enterprise depends on its staffing, competence and skills of the employees themselves, their desire to achieve their goals. That is why the presence of an effective and efficient mechanism for the formation of personnel potential, based on modern methods and approaches is one of the conditions for the success of an enterprise and its high competitiveness. Personnel are a set of qualified employees of the enterprise, possessing professional knowledge, skills and perform their tasks.

The analysis of the study of the concept of "personnel potential" gives grounds to consider the ability of workers to realize their potential and the ability to achieve effective development of the enterprise under this category.

The mechanism of formation of personnel potential of the enterprise provides a set of certain stages of work, the implementation of which is aimed at achieving the end result.

The main purpose of the formation of personnel potential of the enterprise is to provide the enterprise and its structural divisions with the necessary employees. Realization of this goal requires the efficiency and viability of the personnel policy of an enterprise aimed at recruiting staff, its ongoing training, advanced training, stimulation and motivation, ensuring career growth for employees, using a system of fair evaluation of each employee's work, and the like. The basic principles of human resources are: the principle of consistency, unity, integrity, equal opportunities, justice, responsibility and comprehensiveness.

Forming the personnel potential of the enterprise, it is expedient to study and take into account the influence of possible internal and external factors. So, the internal factors that influence the personnel potential and its formation include the company's policy, the socio-psychological climate in the team, the level of social and legal protection of workers, organizational culture, employee motivation and incentive system, working conditions, and the like. As for the environmental factors of the personnel potential of an enterprise, they should include the level of education in the country, the state of the labor market, the demographic situation in the country, the legal framework, the standard of living of the population, social factors, economically political and the like.

It should be noted that the formation of the personnel potential of the enterprise is almost impossible without its objective and comprehensive assessment. Such an assessment involves the analysis of quantitative (number of employees, their labor productivity, personnel structure, age, staff turnover, etc.) and qualitative (provide knowledge, skills, skills in a particular field of activity, level of education, communication skills, personal qualities, the ability to cooperate, creativity, initiative, ability to innovate, etc.) of the parties to the work of employees. A general objective assessment of the potential of each employee and the enterprise as a whole will make it possible to determine further main areas of work with personnel.

To increase the level of personnel potential of an enterprise, besides the desire, skills, capabilities of the employees themselves, a coherent and purposeful work of the management of the economic entity is needed, which should be aimed at legal, social and informational support of personnel potential, development and advanced training of employees staff in the enterprise. For the purpose of effective management and formation of personnel potential, the need arises to create a streamlined and efficient information system – a set of interconnected elements for receiving, accumulating, processing, storing, transmitting information is one of the main components of staffing in an enterprise.

Practical implications. So, under the personnel potential, it is advisable to consider the ability of workers to realize their potential and the ability to achieve sustainable development of the enterprise. The formation of an effective mechanism for the personnel potential of an enterprise, which provides for a combination of certain stages of work, will contribute to the improvement, development and improvement of staff performance; ensure competitiveness, economic growth and the efficiency of the enterprise as a whole.

ЯКІСТЬ – СКЛАДОВА СПОЖИВЧОЇ ЦІННОСТІ ПОСЛУГИ
QUALITY IS A COMPONENT OF THE CONSUMER VALUE OF THE SERVICE

УДК 658

Ільченко В.Ю.
к.е.н., доцент,
доцент кафедри менеджменту
Національний транспортний університет
Петровська С.І.
старший викладач
Національний транспортний університет

У статті розглянуто основні підходи до поняття «послуга». Визначено фактори споживчого вибору послуги. Остання точка зору є більш придатною для практики досліджень споживчої цінності послуг за рахунок можливості вимірювання величин жертв та переваг у порядкових та інтервальних шкалах. Визначено поняття «споживча цінність послуги», проведено концептуалізацію у вигляді жертв та переваг. Якість є одним з основних елементів переваг клієнта. Під час розгляду рівнів якості зроблено розширення кількості рівнів, уточнення понять та змісту з огляду на контекст досліджень. За базовий рівень прийнято якість виконання виробничих процесів. Щодо послуг, критерії оцінки яких є зрозумілими та сталими в часі, такий підхід є справедливим. Уточнено поняття якості послуги, яка є важливою ринковою характеристикою товару чи послуги, а її оцінювання споживачами завжди буде визначати гостроту боротьби й стратегію конкуренції виробників. Сутність якості як економічної категорії залежить від сфери застосування.

Ключові слова: *послуга, цінність, споживча цінність послуги, рутинна послуга, комплексність послуги, якість послуги.*

В статье рассмотрены основные подходы к понятию «услуга». Определены факторы потребительского выбора услуги. Последняя точка зрения является более подходящей для практики исследований потребительской ценности услуг за счет возможности измерения величин жертв и преимуществ в порядковых и интервальных шкалах. Определено понятие «потребительская ценность услуги», проведена концептуализация в виде жертв и преимуществ. Качество является одним из основных элементов предпочтений клиента. При рассмотрении уровней качества сделано расширение количества уровней, уточнение понятий и содержания с учетом контекста исследований. За базовый уровень принято качество выполнения производственных процессов. Касательно услуг, критерии оценки которых понятны и постоянны во времени, такой подход является справедливым. Уточнено понятие качества услуги, которая является важной рыночной характеристикой товара или услуги, а ее оценивание потребителями всегда будет определять остроту борьбы и стратегию конкуренции производителей. Сущность качества как экономической категории зависит от сферы применения.

Ключевые слова: *услуга, ценность, потребительская ценность услуги, рутинная услуга, комплексность услуги, качество услуги.*

The article considers the main approaches to the concept of "service". The first one can also be considered descriptive, since the definitions in it are based on the description of the service process. The second approach focuses on the consumer value created in the service process. The factors of consumer choice of service are determined. The latter point of view is more suitable for the practice of researching the value of services by means of the ability to measure the size of the victims and benefits in the ordinal and interval scales. The main factor in consumer choice of services is its consumer value. The sources mentioned above indicate that there are a number of options for interpreting this concept. They are similar to the fact that the consumer value of the service is the product of the assessment of the victims that the client will bring for the benefit of the service. The concept of "consumer value of the service" is defined and conceptualization is presented in the form of victims and advantages. Quality is one of the main elements of customer benefits. At consideration of quality levels, an expansion of the number of levels, clarification of concepts and content, based on the context of these studies. The quality level of the production processes is accepted at the basic level. It is believed that production, which is within the boundaries of norms, is capable of producing a quality product. For services, this will mean that the use of tools within the standards provides quality service. In services whose assessment criteria are clear and consistent over time, this approach is fair. The concept of quality of service, which is an important market characteristic of a product or service, is specified, and its estimation by consumers will always determine the severity of the struggle and the competition strategy of producers. The concept of quality has undergone a long way of formation, and in each period of socio-economic development, it received a certain focus of interpretation. The essence of quality as an economic category depends on the scope. Quality assessment will require the design or adaptation of methodological tools in each case of its application. in the context of the design of this study, the service will be a proposal to interact with certain parameters, which the provider offers to the client, and its subsequent realization, which aims to jointly create the consumer value of a certain value and content, and can ensure that the client satisfaction and achieve market and other goals provider.

Key words: *service, value, consumer value of services, routine service, complexity of service, quality of service.*

Постановка проблеми. Сьогодні відомі два основних підходи до розбудови визначень поняття «послуга», а саме процесний та ціннісний. Перший можна вважати описовим, оскільки визначення в ньому будуються на основі опису процесу обслуговування. Другий підхід зосереджено навколо споживчої цінності, яка створюється в сервісному процесі. Саме він буде основою викладення результатів проведеного дослідження. Раніше послуги намагались визначити на основі чотирьох властивостей, таких як невідчутність, непостійність (мінливість) якості, одночасність виробництва та споживання (невіддільність від процесу виробництва), недовговічність (неможливість зберігання). Проте були дослідники, які зазначали, що мінливість усередині окремої вищезгаданої ознаки є більшою, ніж різниця між самими ознаками. З одного боку, такий підхід спрощує розуміння сутності послуги, а з іншого боку, в умовах, в яких працює сучасний сервіс, він не має достатньої пояснювальної потужності [1, с. 41; 2, с. 10]. На думку автора, набір елементів комплексу маркетингу послуги став унікальним (як за кількістю елементів, так і за їхнім змістом) для кожної послуги, якщо брати до уваги чинники ринкової ситуації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню споживчої цінності послуги та її якості присвячені праці таких вчених, як К. Лавлок, О.В. Бакалінський, Р. Блекуелл, П. Мініард, Дж. Енджи, Д.Б. Орехов, А.В. Гольдштейн, Г.Ю. Кучерук.

Постановка завдання. Метою статті є визначення споживчої цінності послуги та уточнення поняття якості послуги.

Виклад основного матеріалу дослідження. Тих, хто одержує та купує послуги, називають клієнтами, а компанії, які їх надають, – сервіс-провайдерами, сервісними організаціями, обслуговуючими фірмами. Українське словосполучення «споживча цінність послуги» є відповідником англійського “customer service value”. Останнє часто стосується покупців товарів, отже, правильно було б говорити про клієнтську цінність послуги. Термін «цінність» означає людське, соціальне й культурне значення окремих об’єктів. Таке загальне визначення цінності стосується різних сфер, а саме суспільства, особистості людини, матеріальних благ, духовного розвитку, а в економіці йдеться про процеси вибору та споживання. Дослідники Р. Блекуелл, П. Мініард і Дж. Енджи визначали споживчу цінність як різницю між тим, чим доводиться жертвувати споживачу (час, грошові або інші ресурси), й вигодами, що він отримує. Остання точка зору є більш придатною для практики досліджень споживчої цінності послуг за рахунок можливості вимірювання величин жертв та переваг у порядкових та інтервальних шкалах.

Наприкінці минулого сторіччя з’являється думка про неоднозначність природи споживчої цінності. Її економічна природа пов’язана з ціною товару (транзакційна цінність). Психологічна сутність визначається когнітивним, афективним та конативним (доповнення автора) впливом на вибір продукту. Набуту цінність обумовлюють також символічною цінністю бренду. Виділяються гедоністичні й утилітарні функціональні, соціальні, емоційні, понятійні та умовні аспекти споживчої цінності. Ж. Ламбен поділяє споживчі цінності на термінальні (кінцеві переконання, яких споживач прагне) та інструментальні (переконання щодо способів поведінки, завдяки яким досягаються термінальні цінності). Сьогодні споживча цінність послуги є складним теоретичним конструктом, адже вона по-різному сприймається різними суб’єктами; її виникнення передбачає взаємодію надавача та отримувача послуги; вона є відносною щодо конкурентних пропозицій, ситуаційною (відчуває вплив чинників ситуації), динамічною (може змінюватись), багатовекторною (велика кількість елементів); вона спричиняє визначальний вплив на поведінку клієнта.

Отже, головним фактором споживчого вибору послуги є її споживча цінність. Джерела, які згадувались вище, свідчать про те, що існує низка варіантів трактовки цього поняття. Схожим у них є те, що споживча цінність послуги є продуктом оцінювання жертв, які клієнт принесе для здобуття переваг від обслуговування.

Далі під споживчою цінністю послуги будемо розуміти різницю між перевагами та жертвами, яку відчуває клієнт під впливом екзогенних та ендогенних чинників.

Перевагами, які клієнт здобуває в процесі обслуговування, буде все те, що поліпшує його поточний та майбутній добробут. Такий добробут слід сприймати не лише як матеріальний, але й як фізичний, психологічний тощо. Відповідно, жертвами вважають усе, що спричинить зворотній вплив. Жертви та переваги складаються з низки елементів, які притаманні змісту певної послуги.

Клієнт віддаватиме перевагу тому варіанту вибору, який, на його думку, принесе максимум задоволення. Задоволення можна визначити як виникнення в людини приємних емоцій. Розуміння задоволення, яке отримала людина, є можливим лише через її дії, тобто реакції. Задоволення клієнта є головною складовою його лояльності, яка може розглядатися в трьох напрямах, а саме економічному, психологічному та соціальному. Однак зв’язок між задоволенням та трьома напрямами визначення лояльності є складним, через що не завжди підлягає вимірюванню та (або) поясненню.

Послуга, яку надає той самий провайдер, здатна створювати величезну кількість різноманітних ефектів у різних її отримувачів. Сила ефектів, їх спрямування та зміст залежать від багатьох факторів, зокрема особистості клієнта, його стану, часу доби, доступності послуги, елементів комплексу маркетингу цього сервісу. Крім того, нові варіанти послуги, які народжуються під час чергового надання сервісу одному клієнту, також продукуватимуть різні набори та величини ефектів.

Це пояснює, чому взаємодія провайдера з клієнтом здатна породжувати споживчу цінність досить різного змістовного наповнення та величини. Вона є унікальним продуктом кожного окремого обслуговування. Така іманентна властивість результатів сервісу пояснює складність досліджень в сервісній галузі. Кожному сервісу притаманні особливі елементи – детермінанти споживчої цінності.

Якість є одним з основних елементів переваг клієнта. Далі, спираючись на узагальнення Д. Гарвіна, сформулюємо власний погляд на його «рівні якості». Через те, що цей дослідник спрямовував увагу переважно на якість товарів, під час розгляду рівнів якості робитимемо необхідні для подальшого викладення розширення кількості рівнів, уточнення понять та змісту, виходячи з контексту досліджень.

За базовий рівень прийнято якість виконання виробничих процесів. Вважається, що виробництво, яке перебуває в границях норм, здатне продукувати якісний товар. Для послуг це буде означати, що використання знарядь праці в межах стандартів забезпечує якісне обслуговування.

Справді, якість частини послуг є залежною переважно від знарядь праці, які використовують у сервісному процесі (солярій, фізіотерапія). Однак робота персоналу без емпатії позначиться на відчутті якості послуги.

На другому рівні вважають, що товар із характеристиками в межах стандартів є якісним. Очевидно, що відбирати гомогенізовані вимоги покупців товарів легше, ніж потреби клієнтів. Саме тому така думка є справедливою для товарів: зрозуміти, які характеристики товару зможуть задовольнити критичну масу покупців, хоча й складно, проте можливо. Натомість невідомо, чи задовольнятимуть стандарти певного користувача послуг, адже ставлення клієнта до стандартів може суттєво змінюватись у часі під впливом великої кількості екзогенних та ендогенних чинників.

На третьому рівні панує ідея стандартного маркетингу: якщо покупець вважає, що товар є якісним, то він таким є насправді. Зрозуміло, що клієнту оцінювати якість рутинних послуг легше, ніж у випадках складного за сценарієм сервісу, що має велику кількість точок розходження, є комплексним, а також значно залучує людину. В такому разі клієнт може не мати бази для порівняння, відповідних знань, не володіти здатністю передбачати бажані й небажані ефекти обслуговування тощо. Таким чином, сервіс, який людина вважатиме якісним, може таким не бути як у теперішньому часі, так і в майбутньому (наприклад, лікування та його ефекти).

Рутинні послуги – такі послуги, зміст яких є звичним, а параметри сервісних ефектів сталими. Під комплексністю розуміють кількість, послідовність та складність етапів сервісного процесу. Погодимось з О.В. Бакалінським та Т.С. Мельник в тому, що цей термін є невдалим [2, с. 9]. Розходження є мірою варіативності виконання певного етапу (етапів) процесу [2, с. 9]. Точкою розходження сервісного процесу є момент часу, з якого сервіс може розвиватися за різними наперед визначеними сценаріями. Мірою залучення до надання послуги є ступінь взаємодії провайдера з тілом, свідомістю клієнта, його майном.

Основна послуга створює центральний ефект сервісу, а послуга-доповнювач буде спрямована на полегшення одержання основної. Послуга-підсилювач збільшує ймовірність продажу [1, с. 74].

На четвертому рівні в обмеженому вигляді з'являється ідея споживчої цінності: якщо якість певним чином співвідноситься з ціною, то такий продукт буде якісним.

Тут варто зауважити, що щодо послуг, критерії оцінки яких є зрозумілими та сталими в часі, такий підхід є справедливим. Наприклад, у міських перевезеннях зі стандартною ціною квитка пасажир має очікувати на транспортний засіб не більше 15 хвилин, його населеність має складати не більше 95% сидячих місць, тоді більшість клієнтів вважатиме надану послугу якісною. Ціну квитка та час очікування вони вважатимуть жертвами, а можливість зайняти сидяче місце – перевагою.

Однак в разі перевезень у далекому сполученні така логіка вже не працює. Головною причиною є значне розширення змісту жертв та переваг пасажира. Крім того, центральний позатранспортний ефект, на який сподівається пасажир, як правило, набуває більшої порівняно з міським перевезенням ваги, тобто на такому (п'ятому) рівні якості концепція споживчої цінності послуги набуває завершеного вигляду.

Нарешті, останньою шостою сходинкою якості є розуміння трансцендентальне (від лат. "transcendens" – «те, що виходить за межі»), тобто таке, що пов'язує частини змісту, які перебувають по різні боки від деякої межі. Очевидно, що границею економічної науки буде розгляд якості на проміжку від першого до п'ятого рівнів включно.

Беручи до уваги мету дослідження, далі будемо уточнювати поняття якості послуги, яка є важливою ринковою характеристикою товару чи послуги, а її оцінювання споживачами завжди буде визначати гостроту боротьби й стратегію конкуренції виробників. Поняття якості пройшло довгий шлях формування, в кожний період суспільно-економічного розвитку отримуючи певний фокус трактування [4, с. 56].

Г.Ю. Кучерук стверджує, що якість належить до найскладніших комплексних категорій, тому розглядається в різних аспектах та має велику кількість визначень своєї сутності за різних теоретичних підходах [3, с. 7]. Її визначають з філософської та прикладної точок зору.

В рамках філософського підходу якість тлумачать як абстрактну категорію. Так, згідно з філософом Р. Пірсингом, якість є уявною характеристикою й твердженням, справедливість якого перевіряється не процесом мислення, тому абстрактна якість може бути визначена лише експериментально.

З прикладної точки зору якість є суб'єктивним поняттям, відображаючи певні властивості конкретних предметів, явищ, систем та суб'єктивне (особисте) ставлення до них. Прикладне (зокрема, економічне) визначення якості залежить від конкретних об'єктів, що оцінюються, а саме предметів, груп предметів, явищ, процесів, колективів, систем абстрактних уявлень.

Сутність якості як економічної категорії залежить від сфери застосування. Її визначення можна об'єднати в чотири групи, наприклад, як це було зроблено вище під час аналізування рівнів якості за Д. Гарвіним.

Описовий підхід до визначення якості, за якого якість – це сукупність властивостей продукції, що зумовлюють її придатність задовольняти певні

потреби відповідно до призначення, не враховує, що потреби можуть мати індивідуальний характер, можуть бути передбачуваними чи ні [2, с. 57]. Якщо так, то оцінювання якості потребуватиме конструювання або адаптації методологічного інструментарію в кожному разі його застосування.

Підсумовуючи, зазначимо, що визначення послуги варто формулювати з огляду на:

– розуміння процесу, часу та елементів, які впливають на появу її споживчої цінності для клієнта;

– інфраструктуру техніко-технологічної бази сервісу;

– ґрунт прийняття рішень у споживчому виборі клієнта;

– цілі та ринкову поведінку сервіс-провайдера.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, в контексті задуму дослідження послугою буде пропозиція взаємодії з певними параметрами, яку провайдер пропонує клієнту, та її подальша реалізація, що має на меті спільне створення споживчої цінності певної величини й змісту, а також здатна забезпечити виникнення в клієнта задоволення й досягнення ринкових та інших цілей провайдером.

Враховуючи викладене та внесок в утворення споживчої цінності послуги, вважаємо, що розуміти її якість слід таким чином. Якістю послуги є сукупність характеристик сервісного процесу (ефектів, які виникають під час надання та після закінчення обслуговування), які здатні забезпечувати задоволення потреб клієнта на суб'єктивному рівні їх усвідомлення, але не нижче суспільно визнаного («об'єктивного») рівня.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Лавлок К. Маркетинг услуг: персонал, технологии, стратегии. Москва : издательский дом «Вильямс», 2005. 1008 с.

2. Бакалінський О.В. Утворення споживчої цінності у пасажирських перевезеннях залізницями. *Ефективна економіка*. 2012. № 6. С. 64–70.

3. Кучерук Г.Ю. Якість транспортних послуг: управління, розвиток та ефективність : монографія. Київ : ДЕТУТ, 2011. 208 с.

4. Бакалінський О.В., Мельник Т.С. Маркетингові дослідження при тотальному управлінні споживчою цінністю перевезень пасажирів залізницями : монографія. Київ : Національний транспортний університет, 2018. 288 с.

5. Бакалінський О.В. Тотальне управління споживчою цінністю послуги : монографія. Київ : Державний університет інфраструктури і технологій, 2017. 140 с.

6. Holbrook M.B. Introduction to Consumer Value. Consumer Value. A. Framework for Analysis and Research. London, 1999. 100 p.

7. Шульгіна Л.М., Мельничук В.М. Еволюція наукових поглядів щодо поняття «споживча цінність товару». *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2011. № 2. С. 74–80.

REFERENCES:

1. Lavklok K. (2005) *Marketing uslug: personal, tekhnologii, strategii* [Marketing services: personnel, technology, strategy]. Moscow : Williams Publishing House (in Russian).

2. Bakalinsky O.V. (2012) *Utvorennja spozhyvchoji cinnosti u pasazhyrsjkykh perevezennjakh zaliznycjamy* [Creation of consumer value in passenger transportation by railways. Effective economy]. *Effective economy,* no. 6, pp. 64–70.

3. Kucheruk G.Yu. (2011) *Jakistj transportnykh poslugh: upravlinnja, rozvytok ta efektyvnistj: monoghrafija* [Quality of transport services: management, development and efficiency: monograph]. Kyiv : DETUT (in Ukrainian).

4. Bakalinsky O.V., Melnyk T.S. (2018) *Marketynghovi doslidzhennja pry totaljnomu upravlinni spozhyvchoju cinnistju perevezenj pasazhyriv zaliznycjamy : monoghrafija* [Marketing research in total management of consumer value of passenger transportation by railways : monograph]. Kyiv : National Transport University (in Ukrainian).

5. Bakalinsky O.V. (2017) *Totaljne upravlinnja spozhyvchoju cinnistju poslughy : monoghrafija* [Total management of the consumer value of services : monograph]. Kyiv : State University of Infrastructure and Technologies (in Ukrainian).

6. Holbrook M.B. Introduction to Consumer Value. Consumer Value. A. Framework for Analysis and Research. London, 1999. 100 p.

7. Shulgina L.M., Melnychuk V.M. (2011) *Evoljucija naukovykh poghljadiv shhodo ponjattja "spozhyvcha cinnistj tovaru"* [Evolution of scientific views on the concept of "consumer value of goods"]. *Marketing and Innovation Management*, no. 2, pp. 74–80.

Ilchenko Viktoria
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Senior Lecturer at Department of Management
National Transport University
Petrovska Svitlana
Senior Lecturer
National Transport University

QUALITY IS A COMPONENT OF THE CONSUMER VALUE OF THE SERVICE

The purpose of the article. The article deals with the main approaches to the concept of service. The factors of consumer choice of service are determined. The latter point of view is more suitable for the practice of researching the value of services by means of the ability to measure the size of the victims and benefits in the ordinal and interval scales. The main factor in consumer choice of services is its consumer value. Quality is one of the main elements of customer benefits. At consideration of quality levels, an expansion of the number of levels, clarification of concepts and content, based on the context of these studies. The quality level of the production processes is accepted at the basic level. In services whose assessment criteria are clear and consistent over time, this approach is fair. The concept of quality of service, which is an important market characteristic of a product or service, is specified, and its estimation by consumers will always determine the severity of the struggle and the competition strategy of producers. The concept of quality has undergone a long way of formation, and in each period of socio-economic development, it received a certain focus of interpretation. The essence of quality as an economic category depends on the scope.

Methodology. Go to the assignment of the support service, analysis of the results of the service

Results. Quality assessment will require the design or adaptation of methodological tools in each case of its application. To summarize, the definition of the service should be formulated taking into account: understanding how exactly, when and as a result of which the elements of the client give rise to its consumer value; the infrastructure of the technical and technological base of the service, the basis of decision making in the consumer choice of the customer, the goals and market behavior of the service provider. In the context of the design of this study, the service will be a proposal to interact with certain parameters, which the provider offers to the client, and its subsequent realization, which aims to jointly create the consumer value of a certain value and content, and can ensure that the client satisfaction and achieve market and other goals provider.

Taking into account the above, and considering the contribution to the formation of the consumer value of the service, to understand its quality should be as follows. The quality of the service is a set of characteristics of the service process (effects that arise during the provision and after service) that are capable of satisfying the needs of the client at the subjective level of awareness, but not below the socially recognized (“objective”) level.

Practical implications. Quality assessment will require the design or adaptation of methodological tools in each case of its application.

Value/originality. In our work, we considered the question of determining the quality of service. Problems and problem issues determine prospects for further development quality service research.

СТРАТЕГІЧНІ ПАРТНЕРСТВА ПІДПРИЄМСТВ ЯК НАПРЯМ ЇХНЬОГО ЗОВНІШНЬОГО РОЗВИТКУ

STRATEGIC PARTNERSHIPS OF ENTERPRISES AS A DIRECTION OF THEIR EXTERNAL DEVELOPMENT

УДК 658.114.2

Іпполітова І.Я.
к.е.н., доцент,
доцент кафедри економіки підприємства та менеджменту
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця
Селезньова Г.О.
к.е.н., доцент,
доцент кафедри економіки підприємства та менеджменту
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

У статті доведено що формування стратегічних партнерств є одним з варіантів досягнення підприємством сталої конкурентної позиції на ринку та напрямом їхнього зовнішнього розвитку. Визначено причини зростання інтересу українських підприємств до зміни управління взаємовідносинами, переваги використання партнерства та складові партнерської взаємодії підприємств. Проведено теоретичне узагальнення підходів до визначення видів партнерства підприємств. Досліджено, що тенденція розвитку партнерських відносин детермінується низкою якісних змін, що відбуваються в реальній практиці бізнесу. Організація тривалих партнерських відносин дасть змогу підприємствам сформувати стійкі конкурентні переваги у стратегічній перспективі та вивести підприємство на якісно новий рівень розвитку. Це дасть можливість створити новий набір цінностей для підприємства, реалізувати його стратегічні цілі, підвищити конкурентоспроможність та ефективність його функціонування.

Ключові слова: *взаємодія, партнерство, стратегічне партнерство, зовнішній розвиток підприємства, конкурентна перевага, конкурентне середовище.*

В статье доказано, что формирование стратегических партнерств является одним из вариантов достижения предприятием постоянной конкурентной позиции на рынке и направлением их внешнего развития. Определены причины возрастания интереса украинских предприятий к изменению управления взаимоотношениями, преимущества использования партнерства и составляющие партнерского взаимодействия предприятий. Проведено теоретическое обобщение подходов к определению видов партнерства предприятий. Доказано, что тенденция развития партнерских отношений детерминируется рядом качественных изменений, происходящих в реальной практике бизнеса. Организация длительных партнерских отношений позволит предприятиям сформировать устойчивые конкурентные преимущества в стратегической перспективе и вывести предприятие на качественно новый уровень развития. Это позволит создать новый набор ценностей для предприятия, реализовать его стратегические цели, повысить конкурентоспособность и эффективность его функционирования.

Ключевые слова: *взаимодействие, партнерство, стратегическое партнерство, внешнее развитие предприятия, конкурентное преимущество, конкурентная среда.*

It has been determined that the formation of strategic partnerships is one of the options for an enterprise to achieve a permanent competitive position in the market and the direction of their external development. Analyzing, systematizing and summarizing the research of many scientists there were considered the reasons of the increasing interest of Ukrainian enterprises to change the relationship management, the benefits of using partnerships and components of the partnership interaction of enterprises. A theoretical generalization of approaches to the definition of types of enterprise partnerships has been carried out. It has been proved that the tendency of partnerships development is determined by a number of qualitative changes taking place in real business practice. It has been determined that effective relationships with partners provide an opportunity to gain strategic competitive advantages. The principles, compliance with which is a prerequisite for the effectiveness of the implementation of partnerships have been identified. The main advantages of the formation of a partnership of enterprises have been studied especially strongly for both parties in terms of economic instability, the features and difficulties of organizing their cooperation. As result of the research it was found that the motives for creating strategic partnerships by enterprises are mainly reduced to three key aspects: the desire to reduce the risks of activities (relational context); the desire to save time on the implementation of certain strategic objectives by taking advantage of the partner enterprise (competitive context); attempts to mobilize resources from third-party enterprises and organizations (economic context). The organization of long-term partnerships will allow enterprises to form sustainable competitive advantages in a strategic perspective and bring the enterprise to a qualitatively new level of development. This will allow creating a new set of values for the enterprise, to achieve its strategic goals, to increase competitiveness and to increase the efficiency of its operation.

Key words: *interaction, partnership, strategic partnership, external development of the enterprise, competitive advantage, competitive environment.*

Постановка проблеми. Розвиток підприємства є необхідною умовою його перебування в конкурентному середовищі. Одним з варіантів розвитку може бути зовнішній, який базується на взаємодії підприємств та їх майбутньому партнерстві. Зовнішній розвиток реалізується шляхом залучення компетенцій та активів інших підприємств, бо підприємства іноді вже вичерпують більшість можливостей внутрішнього зростання або прагнуть увійти в нову сферу діяльності чи позбавитися «зайвої». У деяких підприємств немає досвіду функціонування в певній сфері діяльності, але вони можуть для цього скористатися партнерськими відносинами. Це можна реалізувати через інтеграцію чи кооперацію їхньої діяльності. Проте необхідно враховувати, що під час інтеграції втрачається стратегічна автономність підприємств-партнерів, однак під час кооперації вона зберігається. Такий вид зовнішнього розвитку шляхом формування партнерства дає змогу покращити конкурентну позицію підприємства за рахунок використання синергічного ефекту, тому визначення можливостей формування й розвитку партнерських взаємовідносин є актуальними не тільки для підприємств-учасників, але й для розвитку економіки країни, де вони формуються.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам формування стратегічних альянсів приділено значну увагу в працях зарубіжних вчених, таких як Б. Гаррет, П. Дюссож, К. Прахалад,

Г. Хемел, Дж. Хейвуд, Р. Уоллес. В Україні значний внесок у дослідження сучасної концепції партнерських відносин як методологічної проблематики фундаментальної економічної науки здійснили такі провідні вчені, як О. Гребешкова, В. Заруба, О. Каніщенко, Є. Крикавський, Л. Мороз, Д. Райко, Т. Решетілова, І. Решетнікова, А. Старостіна, О. Тєлєтов, А. Федорченко, Н. Чухрай. Актуальність активного розвитку відносин між бізнес-партнерами підкреслюється науковцями перш за все через можливість досягнення конкурентних переваг підприємства, що ґрунтується не лише на власних можливостях, але й на можливостях бізнес-партнерів, які разом формують ланцюг чи мережу, де функціонує це підприємство.

Постановка завдання. Метою статті є теоретичне обґрунтування процесу розвитку партнерських відносин для формування довгострокових конкурентних переваг підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Протягом кількох століть господарюючі суб'єкти здійснюють пошук шляхів формування конкурентних переваг. На різних етапах розвитку ринкової економіки, кожен з яких характеризується специфічними умовами, зумовленими ускладненням відносин між суб'єктами господарювання, змінюються джерела створення конкурентних переваг. Поява нових тенденцій в конкурентній боротьбі, таких як глобалізація, монополізація, посилення ролі інформації та використання високих технологій, викликає необхідність формування стійких конкурентних переваг, які забезпечують не тільки виживання, але й розвиток підприємства в умовах конкуренції, що посилюється.

Аналіз розвитку світової практики досягнення підприємствами комерційного успіху в історичній ретроспективі дав змогу виділити в еволюції ключових джерел формування конкурентних переваг кілька етапів [1; 2]:

1) факторний (ресурсний) етап, що мав досить велике поширення у XIX ст. (А. Сміт, Д. Рікардо);

2) витратний етап, який був досить популярним в першій половині XX ст.;

3) якісний етап, який характерний для другої половини XX ст.;

4) адаптивний етап, що мав місце у 70–80-х рр. XX ст.;

5) інноваційний етап, який активно розвивався наприкінці XX ст.;

6) інформаційний етап, що мав місце у кінці XX ст. – на початку XXI ст.

Кожен з цих етапів характеризується специфічними вимогами споживачів до товарів (послуг) фірми, відповідно, фокусуванням підприємств на особливих аспектах стратегічного характеру для більш повного задоволення цих вимог. Визначені науковцями етапи узагальнюють основні джерела формування конкурентних переваг суб'єктів господарювання відповідно до ринкових вимог, що постійно змінюються. З урахуванням цього слід зазначити, що останнім часом в теорії та практиці управління підприємствами в умовах жорсткої конкуренції все більше уваги приділяється пошуку форм співробітництва, а не боротьби між гравцями ринку.

Традиційне уявлення про конкурентні переваги передбачає, що конкурентна перевага дає можливість запропонувати споживачу товар з очевидною цінністю для нього та зберегти його прихильність до товарів цього підприємства впродовж тривалого часу (реалізація продукції за нижчими цінами, з вищим рівнем якості, додатковими гарантіями та сервісом тощо), на основі чого можна забезпечити подолання підприємством сил конкуренції, що діють на нього [3, с. 50].

Однак у сучасних умовах підприємцям все складніше конкурувати. На думку Г. Гуляєва, це пояснюється перш за все однотипністю товарів та вибірковістю покупців [4]. На цей час будь-які нововведення та зміни в продукції задля утворення її нових конкурентних переваг дуже швидко копіюються, що обумовлене високим рівнем розвитку технологій. Це приводить до зникнення меж (відмінностей) між аналогічними товарами різних виробників, тобто для покупця всі продукти однієї категорії стають ідентичними та взаємозамінними. Друга причина пов'язана з тим, що покупців все складніше «прив'язати» до певної продукції саме в результаті її взаємозамінності. Це обумовлює спроби підприємств знижувати ціну на свій товар, але часто приводить до того, що підприємство працює з більш низькою рентабельністю, яка не покривається збільшенням обсягів продажу, на що розраховує підприємець.

У сучасній науковій літературі виділяють різні підходи до створення та підтримки конкурентних переваг, які загалом можна віднести до однієї з трьох концепцій, що визначають головні джерела формування конкурентної переваги підприємства в сучасних умовах господарювання, таких як ресурсна, ринкова та інституційна [5–8]. Нині особливого значення набуває інституціональна концепція яка почала формуватися на початку XXI ст. Інституційна концепція будується на тому, що джерелом конкурентної переваги є інтеграція підприємства в оточуюче бізнес-середовище, його інформаційне поле та систему галузевих і ринкових зв'язків. Відповідно до цієї концепції конкурентні переваги з'являються в результаті інтеграції в компанії процесів взаємодії на індивідуальному (норми, звички, традиції), організаційному (корпоративна культура, система цінностей) та міжорганізаційному (вплив з боку держави, галузевих альянсів, суспільних очікувань) рівнях. Метою такої інтеграції є формування та використання колективних конкурентних переваг [7].

В літературі взаємодія визначається як процес безпосереднього чи опосередкованого впливу об'єктів (суб'єктів) один на одного, що породжує їх взаємні зумовленість та зв'язок. Розрізняють два основних типи взаємодій, а саме співробітництво та суперництво (конкуренція), які є полярними [9, с. 188]. Іншою ключовою характеристикою, що описує процес взаємодії підприємств, є співробітництво, що передбачає взаємопов'язані дії індивідів, які спрямовані на досягнення загальних цілей зі взаємною вигодою для взаємодіючих сторін. Співробітництво – це взаємодіяльність, яка означає координацію зусиль її учасників, упорядкування, комбінування цих зусиль. Включення у взаємодіяльність усіх її учасників створює певні відносини, що виконують функцію їх з'єднання в кооперацію. Основними рисами сумісної діяльності є розподіл єдиного процесу діяльності між її учасниками та зміна діяльності кожного з них. Системоутворюючим фактором сумісної діяльності, що об'єднує людей в єдину кооперацію, є загальна мета, яка здійснює вплив на партнерів взаємодіяльності.

Виразна тенденція розвитку партнерських відносин детермінується низкою якісних змін, що відбуваються в реальній практиці бізнесу, головними з яких науковці [10; 11] вважають:

– стрімкий розвиток сфери послуг (за останні двадцять років в економіці (особливо високорозвинених країн) відбуваються різке зниження ролі виробництва та значне збільшення ролі послуг);

– зміни у сфері управління якістю (перехід підприємств на комплексне управління якістю породжує необхідність залучення в ці програми постачальників та клієнтів, що потребує встановлення тривалих відносин з усіма суб'єктами інфраструктури маркетингу);

– зростання складності взаємовідносин (в результаті технологічних інновацій модифікується саме поняття компанії; її межі розмиваються; значно зростають кількість та складність взаємовідносин із зовнішніми партнерами);

– розвиток інформаційних технологій (більшість сучасних інформаційних систем з'явилися в результаті міжфірмової взаємодії).

С. Кущ вважає, що необхідність пошуку нових форм взаємодії підприємств задля забезпечення конкурентних переваг обумовлюють такі зміни [10]:

– кількісні та якісні зміни у сфері виробництва, що приводять до підвищення рівня спеціалізації підприємств та зростання попиту на товари й послуги;

– підвищення вимог до якості товарів та послуг, що створює об'єктивні передумови для встановлення довгострокових відносин із суб'єктами маркетингової інфраструктури;

– ускладнення взаємовідносин підприємств із зовнішнім середовищем;

– посилення конкуренції за споживача.

До об'єктивних передумов вибору стратегії партнерських відносин Н. Бутенко [12] відносить наявність спільних цілей у суб'єктів ринку; надмірні витрати на протистояння; переваги співпраці, які включають підвищення прозорості діяльності, зниження фінансових втрат, підвищення ефективності виробничо-господарської діяльності та спільне впровадження інновацій.

Потреба виходу за межі підприємства та формування тривалих відносин з іншими підприємствами виникає через необхідність підвищення ефективності функціонування. Формування партнерства дає можливість використовувати вміння та навики, ресурси інших підприємств, включаючи ринки, технології, капітал та людські ресурси.

Причинами, які зумовлюють зростання інтересу українських підприємств до управління взаємовідносинами, є зміни, що відбуваються як усередині самих підприємств, так і в навколишньому бізнес-оточенні [10]:

– чітка тенденція переходу компаній від вертикальної інтеграції до більш гнучких форм організації управління (виникає потреба все більшої координації між діяльністю різних компаній);

– зростання аутсорсингу (все більша частина діяльності промислових підприємств виноситься за її межі, отже, кількість зовнішніх відносин різко зростає);

– зростання конкуренції на внутрішніх ринках (виникає необхідність пошуку нових форм організації управління);

– зростання конкуренції на світових ринках (виникає необхідність перебудови компаній у зв'язку зі входженням України до СОТ і подальшої глобалізації економіки).

Об'єднання з іншими компаніями дає додаткові ресурси, даючи змогу учасникам зростати та розширюватися швидше й ефективніше. Особливо схильні до об'єднання швидкозростаючі компанії задля розширення своїх технічних та операційних можливостей. Об'єднуючись, вони економлять час та підвищують продуктивність, не витрачаючи власні ресурси. Таким чином, вони отримують можливість сконцентруватись на інноваціях та своєму основному бізнесі. Багато компаній, що працюють у сфері нових технологій та швидко розвиваються, використовують стратегічні союзи для отримання переваг великих та більш відомих учасників ринку, а саме добре налагоджені канали розподілу, маркетинг, популярність бренду, тоді як компанії, що займаються більш традиційними видами бізнесу, прагнуть стати учасниками альянсів з таких причин, як географічна експансія, скорочення витрат, виробництво та інші елементи ланцюжка постачання. В умовах, коли світові ринки стають все більш відкритими, а конкуренція зростає, невеликі компанії повинні бути особливо творчими щодо

того, як і з ким об'єднуватись для виходу на ринок.

Отже, у сучасних умовах одними з найбільш важливих конкурентних переваг стають схильність до співпраці та постійний пошук найбільш ефективних партнерських відносин, що дадуть змогу суб'єктам національної економіки досягти своїх конкурентних переваг, а також зберегти їх та посилити. Отже, на перший план виходить такий різновид взаємодії підприємств, як партнерство. Розглянемо більш детально цю дефініцію. Загалом партнерство – це добровільна угода про співпрацю між двома або більше сторонами, в якій всі учасники домовляються працювати разом для досягнення спільної мети або виконання певного завдання, розділяючи ризики, відповідальність, ресурси, правочинність та прибуток.

О. Гребешкова та Г. Махова під стратегічним партнерством розуміють взаємодію двох чи більше економічних організацій, яка передбачає створення спільної цінності з розподілом результатів між партнерами.

Стратегічні партнерства як модель стратегічної поведінки підприємств можна розглядати двояко. З одного боку, партнерства є важелем розвитку певної конкурентної переваги в конкурентній боротьбі, тобто конкурентною моделлю ринкової поведінки підприємства, а з іншого боку, співробітництво є одним зі способів уникнути конкуренції та може розглядатись як модель поведінки, в основі якої лежить прагнення підприємств до встановлення відносин між собою [13].

О. Паливода розглядає стратегічне партнерство як особливу інтеграційну структуру двох чи більше незалежних компаній, що базується на довірі та спрямована на досягнення комерційних і стратегічних цілей, отримання синергії об'єднаних та взаємодоповнюючих стратегічних ресурсів, оптимізації трансакційних витрат [14].

Г. Ямненко визначає стратегічне партнерство як особливу форму партнерських зав'язків, яка є суттєвим джерелом формування конкурентних переваг за рахунок розширення ринку діяльності, ефекту, досвіду, економічного потенціалу, джерел фінансування, рівня розвитку інфраструктури, інформованості про стан ринку [15].

Отже, стратегічне партнерство – це модель зовнішнього розвитку підприємства шляхом залучення та використання знань та здатностей, ключових компетентностей сторонніх організацій задля досягнення стратегічних цілей та набуття (та/або зміцнення набутих) конкурентних переваг у довгостроковій перспективі. Загалом стратегічний характер партнерської взаємодії підприємств визначається:

– наявністю загальної для партнерів стратегії для досягнення певної мети;

– унікальністю внеску кожного партнера в досягнення спільної мети;

– розподілом між партнерами відповідальності за успіх у створенні конкурентної переваги для учасників партнерства [13].

Прийняття рішень про доцільність формування стратегічного партнерства відбувається за певних умов:

– підприємство не має необхідних компетенцій для досягнення встановлених стратегічних цілей;

– набуття таких компетенцій власними силами неможливе або значно ускладнене;

– на ринку існують інші підприємства, які володіють компетенціями, необхідними для подальшого розвитку підприємства – ініціатора партнерства;

– менеджмент підприємства та його колектив готові адекватно сприймати зміни та сприяти налагодженню раціональних зв'язків з потенційним партнером.

Переваги стратегічних альянсів для обох сторін особливо сильно виявляються в умовах економічної нестабільності. За окремими суб'єктами промислового ринку ефективні взаємовідносини з партнерами дають можливість отримати такі конкурентні переваги [16]:

1) з організаціями-споживачами:
– створення додаткової корисності товару;
– зменшення часу оформлення замовлення;
– розширення комунікацій «з вуст у вуста»;
2) з персоналом підприємства:
– створення сприятливих умов праці;
– злагодженість роботи структурних підрозділів;
– чітке та вчасне виконання поставлених завдань;
– швидке реагування на скарги та пропозиції споживачів;
3) з постачальниками:
– створення додаткової корисності товару;
– спільне управління якістю продукції;
– скорочення логістичних витрат;
– можливість об'єднання в стратегічні союзи та альянси;
– допомога щодо уникнення загрози банкрутства (участь в санації підприємства);
4) з маркетинговими посередниками:
– зменшення вертикальних та горизонтальних конфліктів;
– зменшення часу на зворотні комунікації зі споживачами;
– спільне вжиття маркетингових заходів (досліджень та рекламних кампаній);
– прискорення процесу реалізації продукції;
– спільний брендинг;
5) з надавачами ділових послуг:
– першочерговість обслуговування;
– допомога щодо уникнення загрози банкрутства (участь в санації підприємства);
6) з конкурентами в галузі:
– бенчмаркінг, тобто обмін передовим досвідом;

– створення вхідних бар'єрів у галузь, які сприятимуть зменшенню кількості нових конкурентів;

– спільне розроблення стандартів якості продукції;

7) з контактними аудиторіями:

– лобіювання;

– фінансова підтримка;

– активізація інвестиційних процесів.

Отже, основні мотиви створення підприємствами стратегічних партнерств переважно зводяться до:

– бажання знизити ризики діяльності (реляційний контекст);

– прагнення економії часу на реалізацію певних стратегічних цілей за рахунок використання переваг підприємства-партнера (конкурентний контекст);

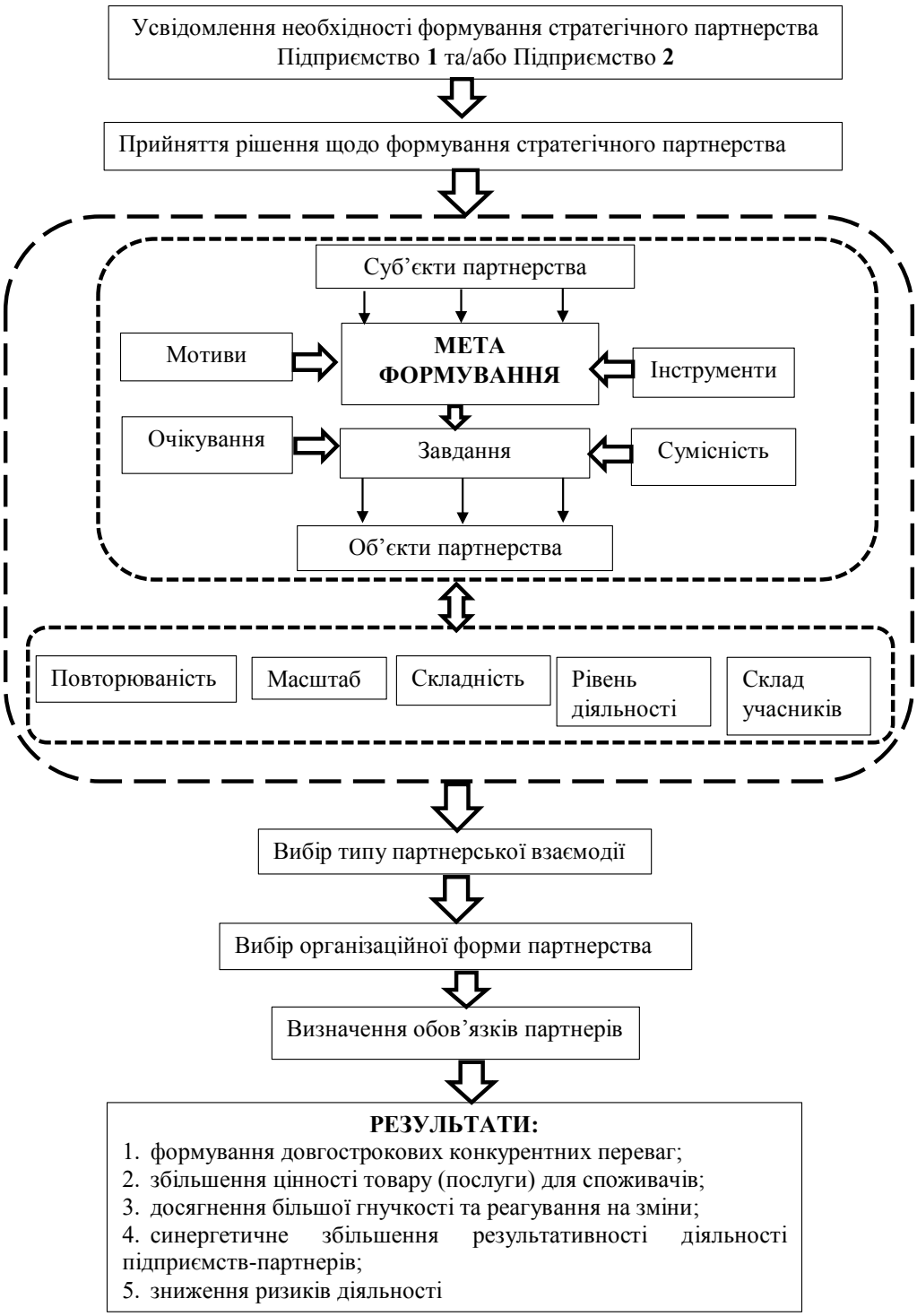


Рис. 1. Структурно-логічна схема формування стратегічного партнерства

Джерело: авторська розробка

– намагання мобілізувати ресурси, зокрема ресурси сторонніх підприємств та організацій (економічний контекст).

Логіка формування стратегічного партнерства підприємств зводиться до таких процедур, що наведені до рис. 1.

Таким чином, саме партнерські відносини, тобто формування тривалих відносин співпраці та довіри між суб'єктами ринку задля отримання двосторонньої вигоди, дають можливість повною мірою використовувати та розвивати потенціал конкурентоспроможності, тобто здатність використовувати наявні та потенційні можливості розвитку наявних конкурентних переваг та створення нових на всіх рівнях управління конкурентоспроможністю у тривалій перспективі. Організація тривалих партнерських відносин дасть змогу підприємствам сформувати стійкі конкурентні переваги у стратегічній перспективі та вивести підприємство на якісно новий рівень розвитку.

Оскільки під час формування стратегічного партнерства вирішується питання оптимального співвідношення підприємства та зовнішнього середовища, його позиціонування у системі міжгалузевої взаємодії, то формування партнерства передбачає зміну меж його функціонування, доцільність чого визначається можливістю підсилення його стратегічного потенціалу.

Основними перевагами, що забезпечують створення партнерства, є:

– зниження конкурентного тиску щодо того, що підприємства-партнери були конкурентами та працювали на спільних ринках;

– отримання підприємствами доступу до вже наявних компетенцій інших підприємств;

– зниження витрат завдяки ефекту масштабу та виходу у збутові мережі підприємства-партнера;

– додаткові можливості залучення фінансових ресурсів;

– технічна та технологічна підтримка;

– можливість випуску нової продукції, підтримка в організації її продажу на нових ринках;

– забезпечення більшої гнучкості до зовнішніх умов та реагування на зміни.

Однак успіх створених партнерств можуть затьмарювати певні недоліки, які проявляються поступово. Основними серед них є:

– підвищення рівня ризику недотримання балансу інтересів учасників партнерства;

– ймовірна втрата автономії, загострення проблем керованості через складність структури управління;

– проблеми перерозподілу капіталу між партнерами, зростання залежності від цього;

– проблема оптимізації інформаційних та ресурсних потоків залежно від прав власності;

– збільшення витрат внаслідок створення нових структур;

– конфлікти інтересів, викликані можливими крос-культурними розбіжностями.

Однак, незважаючи на наявні недоліки, все ж таки сучасні умови господарювання, які характеризуються певними тенденціями, обумовлюють необхідність пошуку шляхів формування конкурентних переваг за межами підприємства щодо тривалих відносин з іншими підприємствами, що дає можливість використовувати вміння та навики, ресурси інших підприємств, включаючи ринки, технології, капітал та людські ресурси.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, визначено, що формування стратегічних партнерств є одним з варіантів їхнього зовнішнього розвитку. Проте для того, щоби сформоване партнерство було ефективним, а також проявлявся синергетичний ефект, потрібно максимально враховувати мотиви створення та очікування партнерів, вибирати відповідні типи та форми партнерств. Лише в цьому разі досягається баланс інтересів підприємств-учасників, формуються конкурентні переваги за рахунок їхньої взаємодії. Перспективами подальших розвідок авторів у цьому напрямі є розроблення алгоритму розвитку партнерських відносин підприємства, для якого необхідно сформувати стратегічні конкурентні переваги. Визначення послідовності процедур під час формування партнерства підприємств дасть змогу підвищити ефективність його функціонування шляхом оптимізації бізнес-процесів. Це обумовлює в подальшому необхідність визначення різних видів ефектів для кожного підприємства-партнера.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Фатхутдинов Р. Управление конкурентоспособностью организации : учебное пособие. Москва : Эксмо, 2004. 544 с.

2. Должанський І., Загорна Т. Конкурентоспроможність підприємства : навчальний посібник. Київ : Центр навчальної літератури, 2006. 384 с.

3. Тарнавська Н. Управління конкурентоспроможністю підприємств: теорія, методологія, практика. Тернопіль : Економічна думка, 2008. 570 с.

4. Гуляев Г. Эволюция теории конкуренции. *Известия Пензенского государственного педагогического университета имени В.Г. Белинского.* 2012. № 28. С. 317–321.

5. Ткачова С. Сучасна концепція стійких конкурентних переваг підприємства: інтеграція та збалансування наукових підходів. *Ученые записки Таврического национального университета имени В.И. Вернадского. Серия «Экономика и управление».* 2012. Т. 25 (64). № 2. С. 160–168.

6. Сысоева Е. Конкурентные преимущества предприятия: эволюция и источники формирования. *Вопросы экономики и права*. 2011. № 5. С. 47–51.

7. Чачашвили Э. Эволюция стратегического маркетинга. *Научные ведомости Белорусского государственного университета. «История. Политоло-*

гия. Экономика. Информатика. 2009. Вып. 11 (1). № 9. С. 76–81.

8. Селезньова Г. Формування конкурентних переваг підприємства в сучасних умовах господарювання. *Глобальні та національні проблеми економіки.* 2016. № 10. С. 505–511. URL: http://global-national.in.ua/archive/10-2016/105.pdf (дата звернення: 22.02.2019).

9. Москаленко В. Психологія соціального впливу : навчальний посібник. Київ : Центр учбової літератури, 2007. 448 с.

10. Кущ С. Подходы к разработке механизма координации управления взаимоотношениями промышленной компании с партнерами. *Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия 8. Маркетинг.* 2006. Вып. 3. С. 3–21.

11. Криворучко Я., Прийма Л. Формування конкурентних переваг підприємства у контексті управління відносинами із бізнес-партнерами. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. 2010. № 690 : Логістика. С. 347–352.

12. Бутенко Н. Підвищення конкурентоспроможності національної економіки на засадах партнерства. *Економічний аналіз*. 2014. Т. 15. № 1. С. 36–42.

13. Гребешкова О., Махова Г. Проектний підхід до формування стратегічних партнерств підприємств. *Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія «Економічні науки».* 2009. Вип. 22. С. 23–27.

14. Паливода О. Підходи до управління стратегічними партнерствами підприємств. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2013. № 4. Т. 2. С. 11–16.

15. Ямненко Г. Стратегічні партнерства: особливості та конкурентні переваги. *Економіка та держава.* 2014. Вип. 2. С. 26–29.

16. Князик Ю., Лебідь Т. Вплив маркетингових чинників на формування конкурентоспроможності промислових підприємств. *Вісник Національного університету «Львівська Політехніка». Серія «Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку».* 2011. № 704. С. 44–50.

REFERENCES:

1. Fatkhutdinov R. (2004) Upravlenie konkurentosposobnost'yu organizatsii : uchebnoe posobie. [Management of the organization competitiveness : the manual]. Moscow : Eksmo (in Russian).

2. Dolzhanskyi I., Zahorna T. (2006) Konkurentospromozhnist pidpryiemstva : navchalnyi posibnyk [Competitiveness of the enterprise : the manual]. Kyiv : Tsentr navchalnoi literatury (in Ukrainian).

3. Tarnavska N. (2008) *Upravlinnia konkurentospromozhnistiu pidpryiemstv: teoriia, metodolohiia, praktyka* [The enterprises competitiveness managing: theory, methodology, practice]. Ternopil : Ekonomichna dumka (in Ukrainian).

4. Gulyaev G. (2012) Evolyutsiya teorii konkurentsii [The competition theory evolution]. *Izvestiya PGPU im. V.G. Belinskogo,* no. 28, pp. 317–321.

5. Tkachova S. (2012) Suchasna kontseptsiia stiikykh konkurentnykh perevah pidpryiemstva: intehratsiia ta zbalansuvannia naukovykh pidkhodiv [Contemporary concept of the enterprise sustainable competitive advantages: integrating and balancing scientific approaches]. *Scientific notes of the Vernadsky Tauride National University. Series "Economics and Management",* vol. 25 (64), no. 2, pp. 160–168.

6. Sysoeva E. (2011) Konkurentnye preimushchestva predpriyatiya: evol yutsiya i istochniki formirovaniya [The enterprise competitive advantages: evolution and sources of formation]. Economics and law issues, no. 5, pp. 47–51.

7. Chachashvili E. (2009) Evolyutsiya strategicheskogo marketinga pidkhodiv [The strategic marketing evolution]. *Scientific statements BelSU. Ser. History. Political science. Economy. Computer science*, vol. 11 (1), no. 9, pp. 76–81.

8. Seleznova H. (2016) Formuvannia konkurentnykh perevah pidpryiemstva v suchasnykh umovakh hospodariuvannia [Formation of the enterprise competitive advantages in modern economic conditions]. *Global and national problems of the economy,* no. 10, pp. 505–511. Available at: http://global-national.in.ua/archive/10-2016/105.pdf (accessed 21 February 2019).

9. Moskalenko V. (2007) *Psykholohiia sotsialnoho vplyvu* [The social influence psychology]. Kyiv : Tsentr uchbovoi literatury (in Ukrainian).

10. Kushch S. (2006) Podkhody k razrabotke mekhanizma koordinatsii upravleniya vzaimootnosheniyami promyshlennoy kompanii s partnerami [Approaches to the development of a mechanism for coordinating the relationship management of an industrial company with partners]. *Bulletin of St. Petersburg University. Marketing*, no. 3, pp. 3–21.

11. Kryvoruchko Ya., Pryima L. Formuvannia konkurentnykh perevah pidpryiemstva u konteksti upravlinnia vidnosynamy iz biznes-partneramy [Formation of competitive advantages of an enterprise in the context of managing relationships with business partners]. *Bulletin of the Lviv Polytechnic National University. Logistics*, no. 690, pp. 347–352.

12. Butenko N. (2014) Pidvyshchennia konkurentospromozhnosti natsionalnoi ekonomiky na zasadakh partnerstva [The national economy competitiveness improving based on partnership]. *Publishing and Printing Center of Ternopil National Economic University*, vol. 15, no. 1, pp. 36–42.

13. Hrebeshkova, O., Makhova, H. (2009) Proektnyi pidkhid do formuvannia stratehichnykh partnerstv pidpryiemstv [Project approach to the formation of strategic partnerships of enterprises]. *Compilation of scientific works of ChSTU. Economic Sciences*, no. 22, pp. 23–27.

14. Palyvoda O. (2013) Pidkhody do upravlinnia stratehichnymy pirtnerstvamy pidpryiemstv [Approaches to the management of strategic partnerships business]. *Bulletin of the Khmelnitsky National University. Economic Sciences*, vol. 4, no. 2, pp. 11–16.

15. Yamnenko H. (2014) Stratehichni partnerstva: osoblyvosti ta konkurentni perevahy [Strategic partnerships: features and competitive advantages]. *Economy and state*, no. 2, pp. 26–29.

16. Kniazyk Yu., Lebid T. (2011) Vplyv marketynhovykh chynnykiv na formuvannia konkurentospromozhnosti promyslovykh pidpryiemstv [The influence of marketing factors on the formation of industrial enterprises competitiveness]. *Bulletin of the Lviv Polytechnic National University. Management and entrepreneurship in Ukraine: the stages of formation and development problems,* no. 704, pp. 44–50.

Ippolitova Inna
Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Enterprise Economics and Management
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics
Seleznova Halyna
Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Enterprise Economics and Management
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

STRATEGIC PARTNERSHIPS OF ENTERPRISES AS A DIRECTION OF THEIR EXTERNAL DEVELOPMENT

The purpose of the article. The development of an enterprise is a prerequisite for its presence in the competitive environment. One of the development options may be external. It is based on the interaction of enterprises and their future partnership. It has been proved that the formation of strategic partnerships is one of the options for an enterprise to achieve a permanent competitive position in the market and the direction of their external development. The purpose of this article is theoretical justification of the process of partnerships development for the formation of the enterprise competitive advantages. Analyzing, systematizing and summarizing the research of many scientists the reasons of the increasing interest of Ukrainian enterprises to change the relationship management, the benefits of using partnerships and components of the partnership interaction of enterprises were determined. Considered by us in the study of the benefits of the partnership form of interaction allows us to increase the value of a product or service throughout the entire chain of its creation.

Methodology. The study is based on a systems approach to formation of enterprise partnerships. In addition, the interaction is based on the neoclassical theory of the company, which focuses on the processes not only inside but also outside the enterprise, attracting and distributing resources.

Results. A theoretical generalization of approaches to the definition of types of enterprise partnerships has been carried out. It has been proved that the tendency of partnerships development is determined by a number of qualitative changes taking place in the real business practice. It has been determined that effective relationships with partners provide an opportunity to gain strategic competitive advantages. The formation of partnerships has a significant impact on the duration of retention of competitive advantage by an enterprise. The principles which compliance with is a prerequisite for the effectiveness of the implementation of partnerships have been identified. The main advantages of the formation of a partnership of enterprises have been studied which especially strongly influence parties in terms of economic instability, as well as the features and difficulties of organizing their cooperation.

As a result of the research it was found that the motives for creating strategic partnerships by enterprises are mainly reduced to three key aspects: the desire to reduce the risks of activities (relational context); the desire to save time on the implementation of certain strategic objectives by taking advantage of the partner enterprise (competitive context); attempts to mobilize resources from third-party enterprises and organizations (economic context). The organization of long-term partnerships will allow enterprises to form sustainable competitive advantages in a strategic perspective and bring the enterprise to a qualitatively new level of development. This will bring about the creation of a new set of values for the enterprise and allow achieving its strategic goals, increasing competitiveness and the efficiency of its operation.

Practical implications. It is lies in the increasing importance of creating mutually beneficial cooperation of enterprises to gain competitive advantages in the long term. Partnerships ensure the achievement of the own goals of partner enterprises in creating additional value for the goods (service).

Value/originality. In our work, we considered the issue of the external enterprise development through the partnerships formation with participants in market relations. The process of forming partnerships is ambiguous, it can face certain difficulties. Challenges and issues determine the prospects for further research partnerships. In particular, the possibility of forming a further integration development strategy for partner.

ПОНЯТТЯ КОМЕРЦІЙНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА ТА МЕТОДИКА ВИЗНАЧЕННЯ ЇЇ РІВНЯ

CONCEPT OF COMMERCIAL SAFETY OF THE ENTERPRISE AND METHODS OF ESTIMATION ITS LEVEL

УДК 334.72-049-027.56

Коленда Н.В.
к.е.н., доцент,
доцент кафедри менеджменту
Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки
Матвійчук Н.М.
к.е.н., доцент,
доцент кафедри аналітичної економіки та природокористування
Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки

У статті розглянуто підходи науковців до визначення понять комерційної діяльності, безпеки та безпеки комерційної діяльності, на основі узагальнення яких сформульовано основні ознаки та авторське тлумачення комерційної безпеки підприємства як стану, за якого гарантується отримання бажаного комерційного результату від діяльності підприємства, формується прихильність споживачів. Визначено структурні елементи комерційної безпеки, зокрема постачальницько-збутова, ринкова, маркетингова безпека та безпека комерційної вигоди. Запропоновано методику оцінювання рівня комерційної безпеки, процедуру її здійснення як багатоетапного процесу, який включає як формування банку інформаційних даних, так і розрахунок групових та інтегрального індексів. Запропоновано систему показників для оцінювання рівня безпеки складових комерційної безпеки підприємства. Наукова новизна дослідження полягає у формуванні тлумачення комерційної безпеки підприємства, визначенні її структурних елементів та розробленні методики оцінювання її рівня. Також результати наукових досліджень можуть бути впроваджені в практичну діяльність підприємств, зокрема під час оцінювання рівня комерційної безпеки.

Ключові слова: *безпека, комерційна безпека, постачальницько-збутова безпека, ринкова безпека, маркетингова безпека, безпека комерційної вигоди.*

В статье рассмотрены подходы ученых к определению понятий коммерческой деятельности, безопасности и безопасности коммерческой деятельности, на основе обобщения которых сформулированы основные признаки и авторское толкование коммерческой безопасности предприятия как состояния, при котором гарантируется получение желаемого коммерческого результата от деятельности предприятия, формируется приверженность потребителей. Определены структурные элементы коммерческой безопасности, в частности снабженческо-сбытовая, рыночная, маркетинговая безопасность и безопасность коммерческой выгоды. Предложены методика оценивания уровня коммерческой безопасности, процедура ее осуществления как многоэтапного процесса, который включает как формирование банка информационных данных, так и расчет групповых и интегрального индексов. Предложена система показателей для оценивания уровня безопасности составляющих коммерческой безопасности предприятия. Научная новизна исследования заключается в формировании толкования коммерческой безопасности предприятия, определении ее структурных элементов и разработке методики оценивания ее уровня. Также результаты научных исследований могут быть внедрены в практическую деятельность предприятий, в частности при оценивании уровня коммерческой безопасности.

Ключевые слова: *безопасность, коммерческая безопасность, снабженческо-сбытовая безопасность, рыночная безопасность, маркетинговая безопасность, безопасность коммерческой выгоды.*

Every enterprise regardless of its field of activity more or less includes a commercial component. Because the effectiveness of the enterprises on the direct depends on how successfully their product sold. Every enterprises seeks to achieve commercial success and sell own or purchased products successfully, thus obtaining economic benefits from it, then commercial safety and the process of its provision are very important direction in the management of enterprises. In the work it is determined that nowadays there are no researches that would solve the problem of ensuring the commercial safety of the enterprise in a complex way. In addition, those few studies that exist characterize it as a non-disclosure of commercial secrecy. We determined that such approach is false. Because on the basis of their generalization the essence of commercial activity of the enterprise, the concept of safety the author's interpretation of the commercial security of the enterprise is provided. Commercial safety of the enterprise is a state, which guarantees the desired commercial result from the activities of the enterprise and creates the commitment of consumers. In addition, its main components are identified, including marketing, market, safety. The structural elements of commercial safety are defined, including supply and sales safety, market safety, marketing safety and the safety of the business benefits of the enterprise. The method of estimating the level of commercial safety of the enterprise is proposed. The procedure for its implementation as a multi-stage stage is proposed, which includes both the formation of an information data bank and the calculation of the group and integral index. Also, a system of indicators to assess the level of safety of the components of commercial security of the enterprise is proposed too. In general, we can conclude that the study has a scientific novelty, which consists in the formation of an interpretation of the commercial safety of the enterprise, the definition of its structural elements and the development of a methodology for assessing its level. In addition, the results of scientific research can be implemented in the practical activities of enterprises, in particular, in assessing the level of commercial safety.

Key words: *safety, commercial safety, supply and sales safety, market safety, marketing safety, safety of commercial benefits.*

Постановка проблеми. Кожне підприємство незалежно від сфери діяльності більшою чи меншою мірою включає комерційну складову, адже ефективність діяльності господарюючих суб'єктів безпосередньо залежить від того, наскільки вдало продається їхній продукт. З огляду на те, що практично кожне підприємство прагне досягти комерційного успіху, тобто вдало реалізувати власну чи закуплену продукцію, отримавши від цього економічний зиск, комерційна безпека та процес її забезпечення є досить важливими напрямами управлінської діяльності підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження праць науковців показав, що поняття комерційної безпеки підприємства є новим та практично не дослідженим. Проте дотичними до нього питаннями, зокрема проблемами комерційної діяльності та забезпечення економічної безпеки підприємств, займалась низка вітчизняних та зарубіжних вчених. Зокрема, теоретичні та при-

кладні засади організації комерційної діяльності підприємств та управління нею були предметом наукових досліджень Г. Багієва, Г. Болта, А. Войчака, Р. Галімзянова, В. Герасимчука, П. Гінстона, В. Козлова, Ф. Котлера, Л. Осіпової, О. Новікова, А. Павленка, І. Рабіновича, А. Романова, І. Сіняєвої, П. Смірнова, В. Щербакова, В. Юргена та інших вчених. Питання економічної безпеки, складовою якої є комерційна безпека, висвітлювали Л. Абалкін, Т. Білокінь, В. Білоус, Я. Жаліло, О. Ляшенко, В. Мунтіян, О. Новікова, Є. Олейніков, В. Паньков, Г. Пастернак-Таранущенко, С. Пирожков, В. Савіна, В. Шликов та інші науковці.

Проте, незважаючи на значну кількість виконаних досліджень, багато аспектів комерційної діяльності підприємства, зокрема забезпечення комерційної безпеки, розкриті недостатньо.

Постановка завдання. Метою статті є розроблення теоретичних та методологічних основ дослідження комерційної безпеки, адаптованих до особливостей комерційної діяльності сучасних підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вивчення наукової літератури показало практичну відсутність наукових досліджень феномена комерційної безпеки. Зокрема, вивчено близько п'ятдесяти праць, в яких подано підходи до виділення складових економічної безпеки підприємства. Тільки А. Берлач [1, с. 19] та Ю. Гичева [2, с. 634] серед компонентів економічної безпеки підприємства виділили комерційну безпеку.

Також проблема дослідження комерційної безпеки підприємства виникає щодо суперечності його трактування, оскільки деякі науковці та практики розуміють під комерційною безпекою гарантію нерозголошення комерційної таємниці, хоча такий підхід є не зовсім коректним, оскільки комерційна таємниця – це певна інформація, якою володіє обмежене коло осіб і яка не повинна піддаватися розголошенню. Можемо зробити висновок, що під час захисту комерційної таємниці йдеться про забезпечення інформаційної безпеки підприємства, а не комерційної.

Отже, комерційну безпеку підприємства все ж таки пропонуємо пов'язувати з його комерційною діяльністю. Для цього необхідно з'ясувати сутність цього поняття, а на основі узагальнення та емпіричного аналізу визначити сутність комерційної безпеки підприємства. Відразу зазначимо, що, як і комерційна безпека, комерційна діяльність трактується неоднозначно.

«Комерція» – це слово латинського походження (лат. "commercium"), що перекладається як «торгівля» [3, с. 5]. Проте комерційна діяльність як різновид економічної діяльності має більш широкий асоціативний ряд і виникає не тільки у сфері торгівлі. За сучасних умов господарювання комерційна діяльність виникає також у сфері виробництва, сервісу та послуг, ринку інтелектуальної власності та технологій.

У Господарському кодексі України господарську комерційну діяльність (підприємництво) визначено як самостійну, ініціативну, систематичну, на власний ризик господарську діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання (підприємцями) задля досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку [4, с. 63]. Отже, комерційну діяльність прирівнено до підприємницької діяльності. З одного боку, це є логічним, оскільки в цьому разі подається тлумачення комерційної діяльності як самостійної господарської діяльності. Якщо ж розглядати її як один з напрямів діяльності підприємства, то це поняття має нести значно ширше змістове наповнення.

Такі науковці, як В. Апопій [5, с. 29], Г. Васильєв, Л. Осипова [6], Є. Єрмощенко [7], Ф. Панкратов [8, с. 15], Ф. Половцева [9, с. 30], комерційну діяльність пов'язують із сукупністю операцій та процесів, спрямованих на купівлю-продаж товарів та їх доведення до споживача задля задоволення купівельного попиту та отримання прибутку. При цьому акцентується увага саме на ефективності цих процесів, тобто принципі «дешево купити й дорого продати». Хоча ми вважаємо, що комерційна складова діяльності підприємства є значно ширшою та передбачає не тільки процеси купівлі-продажу. Комерційна діяльність присутня також у процесах збуту виготовленої підприємством продукції чи збуті послуг.

Щодо поняття безпеки, то вона є складним суспільним явищем, що може виступати потребою, відчуттям, цінністю, результатом цілеспрямованої діяльності, соціальною функцією, а також призначене не тільки для забезпечення нормального функціонування та існування соціальної системи, але й для захисту її розвитку від можливих загроз.

Отже, комерційну безпеку підприємства пропонуємо визначити як стан, за якого гарантується отримання бажаного комерційного результату від діяльності підприємства та формується прихильність споживачів.

Таким чином, можемо узагальнити, що комерційною безпекою визнається стан, за якого ефективно здійснюються організація та управління процесами купівлі-продажу, відбувається задоволення попиту споживачів, отримується комерційний зиск, зростає рівень конкурентоспроможності її суб'єкта.

Основними складовими, які формують комерційну безпеку підприємства, є (рис. 1):

– постачальницько-збутова безпека, яка відображає стан, за якого відбуваються вчасне постачання товару на ринок та його швидкий збут;

– ринкова безпека – це стан, за якого ринок позитивно сприймає товар, у споживачів формуються лояльність та прихильність до нього, а також зростає попит;

Рис. 1. Структурні елементи комерційної безпеки підприємства

Джерело: авторська розробка

Рис. 2. Етапи оцінювання рівня комерційної безпеки підприємства

Джерело: авторська розробка

– маркетингова безпека – це стан, за якого відбуваються правильний та адекватний вибір маркетингових заходів та відповідна (бажана) реакція споживачів на їх вжиття;

– безпека комерційної вигоди – це стан, за якого підприємство отримує очікуваний прибуток (комерційну вигоду) від своєї діяльності.

Проте знання теоретичних засад комерційної безпеки не гарантує її високого рівня на підприємстві, тому для того, щоби підприємство функціонувало успішно, варто періодично оцінювати ефективність його комерційної діяльності та рівня комерційної безпеки, що дасть змогу з'ясувати сильні та слабкі сторони, стійкість положення підприємства, ефективність його роботи.

Проте проблема оцінювання рівня комерційної безпеки підприємства на цьому не буде вичерпана, оскільки через те, що не існує в науковій літературі тлумачень комерційної безпеки та підходів до її забезпечення, немає методики її оцінювання.

Все це обумовлює необхідність розроблення авторського підходу до оцінювання рівня комерційної безпеки підприємства. Його ми представили як багатоетапний процес (рис. 2), що включає:

– збирання інформації про комерційну діяльність та чинники, які впливають на її ефективність і рівень комерційної безпеки;

– формування масиву даних за напрямами дослідження;

– оцінювання рівня комерційної безпеки підприємства за її складовими (маркетингова, ринкова, постачальницько-збутова безпека та безпека комерційної вигоди), що передбачає визначення проміжних показників та групових індексів;

– оцінювання комерційної безпеки підприємства загалом як інтегрального індексу, що розраховується на основі групових індексів;

– проведення якісної інтерпретації визначених групових та інтегрального індексів.

Отже, дослідження необхідно розпочати зі збирання інформації про комерційну діяльність підприємства та чинники, що впливають на неї, та рівень комерційної безпеки, а також провести аналіз цієї інформації, її оброблення та групування. Це дасть змогу значно спростити подальшу процедуру оцінювання.

Наступний етап – це безпосереднє оцінювання, проте для, щоб його провести, необхідно визначити, які показники будуть характеризувати кожну складову комерційної безпеки підприємства. Систему показників для оцінювання рівня комерційної безпеки підприємства, що побудована на загальнометодологічних принципах, можна подати так:

– інтегральний показник, який дає загальну оцінку рівня комерційної безпеки підприємства та розраховується на основі узагальнюючих;

– узагальнюючі показники, які показують загальний рівень безпеки певної складової комерційної безпеки підприємства;

– специфічні показники, що використовуються для оцінювання рівня безпеки складових комерційної безпеки підприємства.

Для визначення інтегрального показника рівня комерційної безпеки підприємства варто скористатися формулою:

$$I_{кб} = (I_{мб} + I_{рб} + I_{пзб} + I_{бкв})/4, \qquad (1)$$

де $I_{кб}$ – інтегральний індекс рівня комерційної безпеки підприємства;

$I_{мб}$, $I_{рб}$, $I_{пзб}$, $I_{бкв}$ – групові індекси рівня маркетингової, ринкової, постачальницько-збутової безпеки та безпеки комерційної вигоди.

Відповідно, групові індекси ($I_г$) рівня комерційної безпеки за складовими комерційної безпеки підприємства визначатимуться за формулою:

$$I_г = \frac{\sum_{i=1}^{n} I_п}{n}, \qquad (2)$$

де $I_п$ – проміжні індекси рівня безпеки складових комерційної безпеки підприємства;

n – кількість показників, які характеризують рівень відповідної складової комерційної безпеки підприємства.

Система показників оцінювання рівня безпеки складових комерційної безпеки підприємства відображена в табл. 1.

Як бачимо, розроблена методика дасть змогу комплексно оцінити рівень комерційної безпеки підприємства, а показники оцінювання рівня комерційної безпеки, які лягли в її основу, дадуть можливість якісно та кількісно оцінити економічний стан підприємства, ефективність та передумови комерційної діяльності.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, у статті визначено, що на цей момент не існує досліджень, які б комплексно розв'язували проблему забезпечення комерційної безпеки підприємства. Крім того, ті поодинокі дослідження, які існують, характеризують її як нерозголошення комерційної таємниці. Отже, визначивши, що такий підхід є помилковим, ми з'ясували сутність комерційної діяльності підприємства, поняття безпеки та на основі їх узагальнення, подали авторське тлумачення комерційної безпеки підприємства. Крім того, визначено основні її складові, серед яких слід назвати маркетингову, ринкову, постачальницько-збутову безпеку та безпеку комерційної вигоди підприємства.

Розроблено методику оцінювання рівня комерційної безпеки підприємства. Запропоновано процедуру її здійснення як багатоетапного процесу, що включає як формування банку інформаційних даних, так і розрахунок групових та інтегрального індексів. Також запропоновано систему показників

Таблиця 1

Система показників оцінювання рівня безпеки складових комерційної безпеки підприємства

Група показників	Узагальнюючі показники
Показники оцінювання рівня маркетингової безпеки підприємства	– Коефіцієнт ефективності вжиття маркетингових заходів; – коефіцієнт рентабельності маркетингової діяльності.
Показники оцінювання рівня ринкової безпеки підприємства	– Рівень охоплення роздрібним товарообігом купівельних фондів населення; – частка ринку, яку охоплює підприємство.
Показники оцінювання рівня постачальницько-збутової безпеки підприємства	– Ефективність використання торговельного персоналу; – рівень надійності поставок; – оборотність запасів; – середні терміни погашення дебіторської заборгованості.
Показники оцінювання рівня безпеки комерційної вигоди підприємства	– Загальний показник ефективності; – рентабельність комерційної діяльності; – фондовіддача; – роздрібний товарообіг на 1 грн. оборотних засобів; – товарообіг на 1 грн. фонду заробітної плати; – відношення виручки до загальних активів підприємства; – відношення виручки до власного обігового капіталу.

Джерело: розроблено авторами

для оцінювання рівня безпеки складових комерційної безпеки підприємства.

Загалом можна зробити висновок, що проведене дослідження має наукову новизну, яка полягає у формуванні тлумачення комерційної безпеки підприємства, визначенні її структурних елементів та розробленні методики оцінювання її рівня. Крім того, результати наукових досліджень можуть бути впроваджені в практичну діяльність підприємств, зокрема під час оцінювання рівня комерційної безпеки.

Проте проведене дослідження не вирішує всіх питань комерційної безпеки підприємства, тому в подальшому варто приділити увагу проблемам забезпечення цієї безпеки та управлінським аспектам цих процесів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Берлач А. Безпека бізнесу. Київ : Університет «Україна», 2007. 280 с.

2. Гичева Н. Діагностика економічної безпеки підприємства. *Економіка: проблеми теорії та практики: зб. наук. праць*. Вип. 247. Т. IV. Дніпропетровськ : ДНУ, 2004. С. 634–636.

3. Виноградська А. Комерційне підприємництво: сучасний стан, стратегії розвитку : монографія. Київ : Центр навчальної літератури, 2004. 807 с.

4. Господарський кодекс України від 16 січня 2003 року № 436-IV. URL: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/436-15.

5. Апопій В., Бабенко С., Гончарук Я. та ін. Комерційна діяльність. Київ : Знання, 2008. 558 с.

6. Васильев Г., Осипова Л. Коммерческая деятельность промышленной фирмы. Москва : Экономическое образование, 2002. 324 с.

7. Єрмошенко М. Комерційна діяльність посередницьких організацій : навчальний посібник. Київ : НАУ, 2003. 345 с.

8. Панкратов Ф., Солдатова Н. Коммерческая деятельность. Москва : изд. дом «Дашков и К», 2009. 580 с.

9. Половцева Ф. Коммерческая деятельность. Москва : ИНФРА-М, 2000. 248 с.

REFERENCES:

1. Berlach A. (2007) Bezpeka biznesu [Safety Of Business]. Kyiv : Universytet “Ukraina” (in Ukrainian).

2. Hycheva N. (2004) Diahnostyka ekonomichnoi bezpeky pidpryiemstva [Diagnostics Of Economic Safety Of The Enterprise] Ekonomika: problemy teorii ta praktyky : zb. nauk. prats. Vyp. 247, T. IV, pp. 634–636 (in Ukrainian).

3. Vynohradska A. (2004) Komertsiine pidpryiemnytstvo: suchasnyi stan, stratehii rozvytku : monohrafiia [Commercial Entrepreneurship: Current Status, Strategy of Development : monograph]. Kyiv: Tsentr navchalnoi literatury (in Ukrainian).

4. Hospodarskyi kodeks Ukrainy [Economic Kodex of Ukraine] [Elektronnyi resurs]. Retrieved from: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/436-15 (in Ukrainian).

5. Apopii V., Babenko S., Honcharuk Ya. & et. al (2008) Komertsiina diialnist [Komercial Activity]. Kyiv : Znannia (in Ukrainian).

6. Vasylev H. & Osypova L. (2002) Kommercheskaia deiatelnost promyshlennoi firmy [Commercial Activity of an Industrial Company]. Moskwa : Ekonomicheskoe obrazovanie (in Russian).

7. Yermoshenko M. (2003) Komertsiina diialnist poserednytskykh orhanizatsii [Commercial Activity of Intermediary Organizations]. Kiev : NAU (in Ukrainian).

8. Pankratov F. & Soldatova N. (2009) Kommercheskaia deiatelnost. [Commercial Activity]. Moskwa : izd. dom “Dashkov y K” (in Russian).

9. Polovtseva F. (2000) Kommercheskaia deiatelnost [Commercial Activity]. Moskwa : YNFRA-M (in Russian).

Kolenda Nataliia
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Management
Lesya Ukrainka Eastern European National University
Matviichuk Nataliia
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Senior Lecturer at
Department of Analytical Economics and Environmental Management
Lesya Ukrainka Eastern European National University

CONSEPT OF COMMERCIAL SAFETY OF THE ENTERPRISE AND METHODS OF ESTIMATION ITS LEVEL

The purpose of the article. Every enterprise regardless of its field of activity more or less includes a commercial component. Because the effectiveness of the enterprises on the direct depends on how successfully their product sold. Every enterprises seeks to achieve commercial success and sell own or purchased products successfully, thus obtaining economic benefits from it, then commercial safety and the process of its provision are very important direction in the management of enterprises.

The research of the works of scientists has shown that the concept of commercial safety of the enterprise is new and practically unexplored. But a number of rather close questions as the problems of commercial activity and economic safety domestic and foreign scientists are engaged. However, despite on a considerable number of completed studies, many aspects of the commercial activity, in particular commercial security, are disclosed not sufficiently. Therefore, it is necessary to develop theoretical and methodological basics of the research of commercial safety, adapted to the peculiarities of the commercial activity of modern enterprises.

Methodology. In the conducted research used as general scientific methods (analysis, synthesis, comparison, generalization), and highly specialized. The general scientific methodology has been applied during the theoretical review of the Ukrainian and foreign scientific base related to the subject of the research.

Results. In the work it is determined that nowadays there are no researches that would solve the problem of ensuring the commercial safety of the enterprise in a complex way. In addition, those few studies that exist characterize it as a non-disclosure of commercial secrecy. We determined that such approach is false. Because on the basis of their generalization the essence of commercial activity of the enterprise, the concept of safety the author's interpretation of the commercial security of the enterprise is provided. Commercial safety of the enterprise is a state, which guarantees the desired commercial result from the activities of the enterprise and creates the commitment of consumers. In addition, its main components are identified, including marketing, market, safety. The structural elements of commercial safety are defined, including supply and sales safety, market safety, marketing safety and the safety of the business benefits of the enterprise.

The method of estimating the level of commercial safety of the enterprise is proposed. The procedure for its implementation as a multi-stage stage is proposed, which includes both the formation of an information data bank and the calculation of the group and integral index. Also, a system of indicators to assess the level of safety of the components of commercial security of the enterprise is proposed too.

Practical implications. In addition, the results of scientific research can be implemented in the practical activities of enterprises, in particular, in assessing the level of commercial safety.

Value/originality. In general, we can conclude that the study has a scientific novelty, which consists in the formation of an interpretation of the commercial safety of the enterprise, the definition of its structural elements and the development of a methodology for assessing its level.

ІНФОРМАЦІЙНА СИСТЕМА СТРАТЕГІЧНОГО МАРКЕТИНГУ ПІДПРИЄМСТВА СФЕРИ ПОСЛУГ

INFORMATION SYSTEM OF STRATEGIC MARKETING OF THE BUSINESS SPHERES

УДК 658.64

Компанець К.А.
к.е.н., доцент кафедри готельно-ресторанного бізнесу
Київський національний торговельно-економічний університет
Литвишко Л.О.
к.е.н., доцент,
доцент кафедри менеджменту
Національний транспортний університет
Гурч Л.М.
к.е.н., доцент кафедри транспортних систем і безпеки дорожнього руху
Національний транспортний університет

Інтеграція України в Європейський Союз та суттєві економічні зміни вимагають від підприємств виходу на новий рівень управління. Ринок сфери послуг отримав низку проблем, які зумовлені зміною кон'юнктури ринкового середовища та стану конкурентоспроможності підприємств не тільки між собою, але й з просунутими зарубіжними підприємствами. Отже, впровадження новітньої концепції маркетингового забезпечення стратегії їх розвитку дає можливість конкурувати з європейськими та світовими лідерами галузі обслуговування. У статті розглянуто вплив інформаційних систем стратегічного маркетингу на діяльність підприємств сфери послуг в сучасному гіперінформованому середовищі. Наведено основні визначення інформаційних систем маркетингу, сформовано власне тлумачення інформаційної системи стратегічного маркетингу. Розроблено алгоритм інформаційної системи стратегічного маркетингу, застосування якого розширює можливості для підвищення конкурентоспроможності підприємств сфери послуг. Для підприємств сфери послуг інформаційні системи є механізмом реалізації стратегічного маркетингу, ключовим завданням якого є підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Ключові слова: *інформаційні системи, стратегічний маркетинг, управління підприємствами сфери послуг, конкурентоспроможність.*

Интеграция Украины в Европейский Союз и существенные экономические изменения требуют от предприятий выхода на новый уровень управления. Рынок сферы услуг получил ряд проблем, обусловленных изменением конъюнктуры рыночной среды и состояния конкурентоспособности предприятий не только между собой, но и с продвинутыми зарубежными предприятиями. Итак, внедрение новейшей концепции маркетингового обеспечения стратегии их развития дает возможность конкурировать с европейскими и мировыми лидерами отрасли обслуживания. В статье рассмотрено влияние информационных систем стратегического маркетинга на деятельность предприятий сферы услуг в современной гиперинформационной среде. Приведены основные определения информационных систем маркетинга, сформировано собственное толкование информационной системы стратегического маркетинга. Разработан алгоритм информационной системы стратегического маркетинга, применение которого расширяет возможности для повышения конкурентоспособности предприятий сферы услуг. Для предприятий сферы услуг информационные системы являются механизмом реализации стратегического маркетинга, ключевым заданием которого является повышение конкурентоспособности предприятия.

Ключевые слова: *информационные системы, стратегический маркетинг, управление предприятиями сферы услуг, конкурентоспособность.*

The integration of Ukraine into the European Union and significant economic changes require enterprises to reach a new level of management. The market of services has received a number of problems caused by changes in the market environment and the state of competitiveness of the enterprise, not only among themselves, but with advanced foreign enterprises. Therefore, the introduction of a new marketing concept for their development strategies makes it possible to compete with European and global service industry leaders. Marketing strategy should be customer-oriented, so it becomes necessary to search for new effective tools that will increase the demand of service enterprises. That is, strategic marketing for service enterprises in the modern globalization environment is a mechanism for implementing the function of perspective forecasting and predetermines orientation in European integration processes. Therefore, the article considers the influence of strategic marketing information systems on the activities of service enterprises in the modern economic environment. The basic definitions of marketing information systems are given, and their own interpretation of the strategic marketing information system is derived. The algorithm of the strategic marketing information system has been developed, the use of which expands the possibilities for increasing the competitiveness of service enterprises. The article reveals the theoretical and methodological foundations for the use of strategic marketing information systems. For enterprise services, information systems are a mechanism for implementing strategic marketing, the key task of which is to increase the competitiveness of the enterprise. Therefore, in the modern information world, the competitiveness of enterprises is influenced not only by the economic indicators of their activities, but also by the level of implementation of information systems. The study is a prerequisite for the development of service enterprises and is a specific mechanism for choosing and applying the type of marketing strategies in changing conditions.

Key words: *information systems, strategic marketing, management of service enterprises, competitiveness.*

Постановка проблеми. Інтеграція України до Європейського Союзу та суттєві економічні зміни вимагають від підприємств сфери послуг (ПСП) нового рівня стратегічного мислення. Впровадження й дифузія інновацій стають об'єктивною необхідністю в усіх підрозділах підприємства. Сфера послуг характеризується високим рівнем насиченості інформацією, а успіх підприємств безпосередньо залежить від оперативності передачі й обміну нею, її актуальності, своєчасності отримання. Так, якщо на ранніх етапах розвитку підприємств за незначних обсягів реалізації, малого асортименту продукції та лише регіонального ринку збуту підприємства цілком обходяться без маркетингових компонентів стратегічного управління як такого, то з нарощуванням економічного та маркетингового потенціалу вони потребують більш диференційованих маркетингових підходів, а саме застосування інформаційних технологій, які є необхідною складовою розвитку сучасного бізнесу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вирішення проблем управління підприємством на

основі інформаційних систем стратегічного маркетингу представлено в працях вітчизняних та зарубіжних учених-економістів, таких як О. Фроленко [11], Я. Панухник [9], М. Яневич [12], О. Наумов [8], Г. Мітченко [7], Г. Мацеха [6], С. Бурий [6], М. Бойко [1], Д. Райко [10], Л. Лебедєв [11], О. Ложачевська [5], Р. Григоренко [5]. Автори дослідили теоретичні та практичні аспекти розвитку сфери послуг в Україні та світі в умовах активізації економічних змін. Водночас питання формування інформаційної системи стратегічного маркетингу (ІССМ) та його використання в діяльності ПСП отримали фрагментарне дослідження.

В умовах зростаючої конкуренції та інформаційної перевантаженості споживачів актуалізується необхідність формування індивідуальності та унікальності на всіх рівнях пропозиції підприємства. В науковій літературі розкривається визначення маркетингових інформаційних систем (МІС).

Зокрема, МІС визначають як сукупність прийомів, методів, організаційних заходів та технічних засобів для збирання, нагромадження та оброблення даних, необхідних для здійснення маркетингової діяльності підприємства [10, с. 51].

Можна погодитися з такими вченими, як Д. Райко та Л. Лебедєва, які визначили, що МІС є невід'ємною частиною інформаційної системи (ІС) підприємства, саме завдяки підсистемам маркетингових досліджень та маркетингової розвідки до підприємства надходять зовнішні потоки маркетингової інформації [11, с. 37].

О. Фроленко під маркетинговою інформаційною системою пропонує розуміти «комплексну організаційно-управлінську структуру, яка включає в себе персонал, технічні засоби, методи і прийоми збору, аналізу та прогнозування маркетингових даних з метою прийняття оптимізованих управлінських рішень» [12, с. 240]. О. Флоренко та Я. Панухник показали схему підвищення адаптивності підприємства у стратегічному аспекті на основі МІС, в якій представлені дві підсистеми, а саме інформаційного спостереження та дослідження. З іншого боку, інформаційне спостереження є методом маркетингових досліджень, але автори не розглядали питання застосування інформаційних систем у стратегічному маркетингу. Це питання намагався висвітлити М. Яневич, він же запропонував загальну схему процедури впровадження інформаційно-аналітичних систем маркетингу, але дослідник вважає, що функція МІС у системі маркетингового управління полягає у визначенні потреб в інформації для маркетингового управління, її одержанні та своєчасному наданні менеджерам для прийняття рішень [12].

Дослідження наукового поля дає змогу зазначити, що в роботах здебільшого розглядаються аспекти застосування маркетингових стратегій для розвитку підприємств, а маркетингові системи, які б давали змогу здійснювати моніторинг змін у зовнішньому середовищі, представлені фрагментарно. Також відсутнє узагальнене поняття ІССМ, функції якої спрямовані на підвищення конкурентоспроможності підприємства на основі збільшення попиту споживачів.

Постановка завдання. Мета статті полягає в репрезентації методичного базису інформаційної системи стратегічного маркетингу, застосування якої відкриває додаткові можливості для підвищення конкурентоспроможності підприємств сфери послуг.

В процесі дослідження застосовано як теоретичні, так й емпіричні методи, а саме методи системного та порівняльного аналізу, соціологічні, системного аналізу (для дослідження модифікації стратегій розвитку підприємств в умовах глобалізації для виявлення детермінант), економічного моделювання, абстрактно-логічний (для здійснення теоретико-методичних узагальнень та формулювання висновків).

Виклад основного матеріалу дослідження. Результативність стратегічного маркетингу залежить від інформаційних систем, за допомогою яких відбувається просування товарів та послуг, здійснюються моніторинг потреб споживача та превентивне реагування на зміни, що відбуваються в середовищі. Динамізм та зростаюча складність взаємозв'язків між стейкхолдерами ринку, інтенсивний розвиток інформаційних технологій спонукають ПСП в режимі реального часу проводити маркетингові дослідження, просувати та реалізовувати свої товари та послуги. Для зменшення ризиків під час входження на нові ринки необхідне розуміння їх структури та умов конкурентної боротьби, поточних переваг цільових груп споживачів та тенденцій їх зміни, що потребує їх всебічного дослідження. Це завдання вирішується в межах функції стратегічного маркетингу, успішна реалізація якого потребує кваліфікованого інформаційного забезпечення [2].

Для ПСП інформаційні системи є механізмом реалізації стратегічного маркетингу, ключовим завданням якого є підвищення конкурентоспроможності підприємства. Отже, в сучасному гіперінформаційному світі на конкурентоспроможність підприємств впливають не тільки економічні показники їх діяльності, але й рівень запровадження інформаційних систем.

Для вирішення завдання формування ІССМ підприємства сфери послуг розроблено та апробовано методику аналізу їх діяльності, етапи якої систематизують зазначений процес. Методика передбачає введення комплексного показника застосування ІССМ, який показує динаміку розвитку або спаду конкурентних переваг підприємств сфери послуг. Основними показниками ІССМ є:

– P_1 – система інтерактивних маркетингових зв'язків (СІМЗ);

– P_2 – автоматизоване робоче місце (АРМ);

– P_3 – автоматизована інформаційна технологія (АІТ).

Оцінювання цих показників доцільно здійснювати за запропонованою формулою:

$$ІССМ = \sum P_1, P_2, P_3 / N, \quad (1)$$

де ІССМ – комплексний показник оцінювання використання інформаційних систем стратегічного маркетингу;

сума P_1, P_2, P_3 – базові показники інформаційних компонентів і-го підприємства;

N – кількість досліджених підприємств.

Визначення показника ІССМ здійснюється на підприємствах, що надають послуги, зокрема туристичні ($ІССМ_{тур}$) та автосервісні ($ІССМ_{авт}$).

Вибірку досліджених підприємств сфери послуг складають великі та середні підприємства автосервісу України та готелі від 3 до 5 зірок України. Результати дослідження виявили середній рівень цього показника (з можливих 10 балів). Так, за 2017 рік $ІССМ_{авт}$ = 53/7 = 7,57 (балів); $ІССМ_{тур}$ = = 46/7 = 6.57 (балів).

Відповідно, доцільно здійснити дослідження за кожним показником ІССМ (рис. 1, 2). Встановлено, що найбільш низький рівень показника інформаційної системи стратегічного маркетингу має показник моніторингу інтерактивних маркетингових комунікацій.

Для збільшення комплексного показника оцінювання використання інформаційних систем стратегічного маркетингу конкретизовані завдання щодо застосування його на ПСП, основними з яких є оцінювання та моделювання ситуації на ринку послуг для прийняття стратегічного рішення щодо підвищення конкурентоспроможності підприємства (рис. 3).

Більш суттєвим показником, який дає змогу дослідити зовнішні детермінанти, отже, вирішити

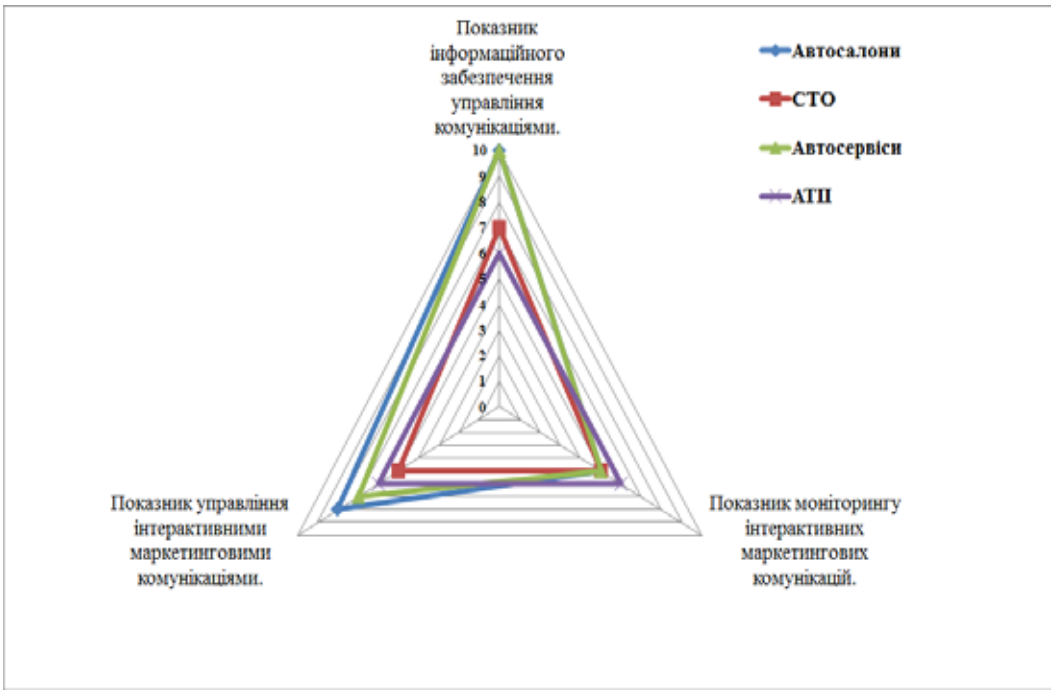


Рис. 1. ІССМ підприємств автосервісу

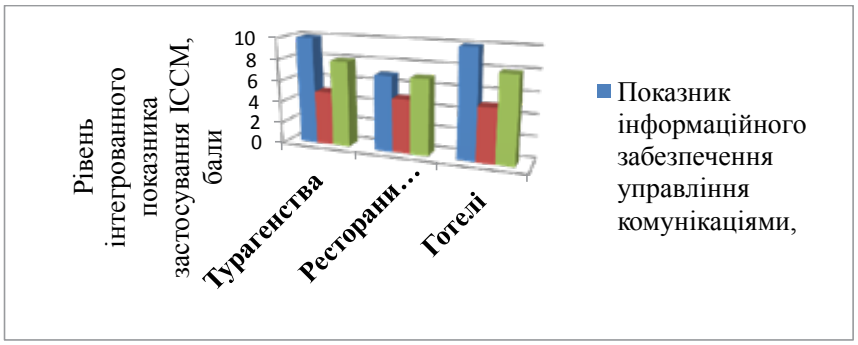


Рис. 2. ІССМ підприємств туристичної галузі

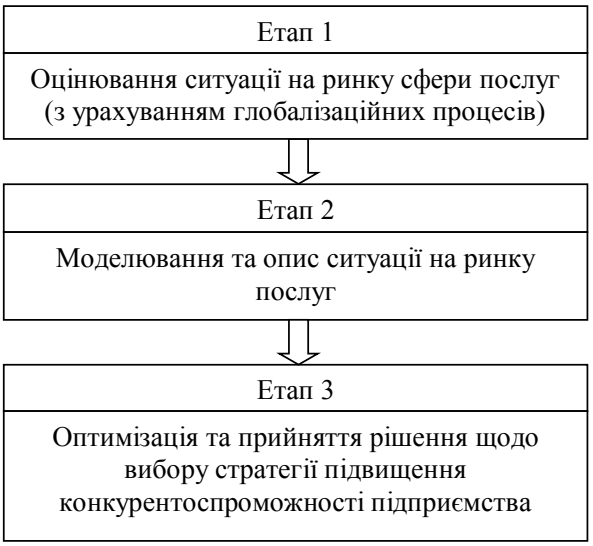


Рис. 3. Завдання інформаційних систем стратегічного маркетингу

Джерело: авторська розробка

серію важливих завдань, що показані схематично на рис. 3, які приведуть до підвищення конкурентоспроможності підприємства, є P_1, тобто система інтерактивних маркетингових зв'язків (СІМЗ). Ефективність цього показника визначається через обсяги продажу, зумовлені ефективністю інтернет-реклами, рівнем інформованості про товари, послуги та переваги певної марки товару.

Розроблена схема моніторингу використання систем інтерактивних маркетингових зв'язків допоможе підвищити обсяги продажу за рахунок вибору оптимального інтерактивного ресурсу просування послуги підприємства. Доцільність використання інтерактивних комунікацій приведе до підвищення ефективного застосування ІССМ, оскільки дасть змогу підприємствам слідкувати за змінами в потребах як внутрішнього споживача послуги (персоналу), так і зовнішнього споживача послуги, отже, підвищити якість обслуговування, що дасть можливість ПСП в динамічному середовищі досягнути не тільки своїх маркетингових цілей, але й цілей розвитку підприємства загалом (рис. 5).

За допомогою алгоритму забезпечення ІССМ обробляються отримані результати, формуються висновки для вибору стратегії маркетингу, а за допомогою додаткових інструментів реалізуються завдання стратегічного маркетингу, які здебільшого спрямовані на три стратегії:

– стратегія «підприємство – споживач», що спрямована на галузь загалом та пов'язана з питаннями ціноутворення, комунікацій та каналів поширення;

– стратегія внутрішнього маркетингу, що спрямована на взаємозв'язки підприємства з персоналом і пов'язана з мотивацією та стимулюванням праці;

– стратегія інтерактивного маркетингу, яка пов'язана з контролем якості наданих послуг, стосунків персоналу та споживача.

Всі стратегії базуються на швидкому реагуванні на зміни в суспільстві. Використання ІССМ та інструментів стратегічного маркетингу в діяльності ПСП в сучасному інформаційному серед-

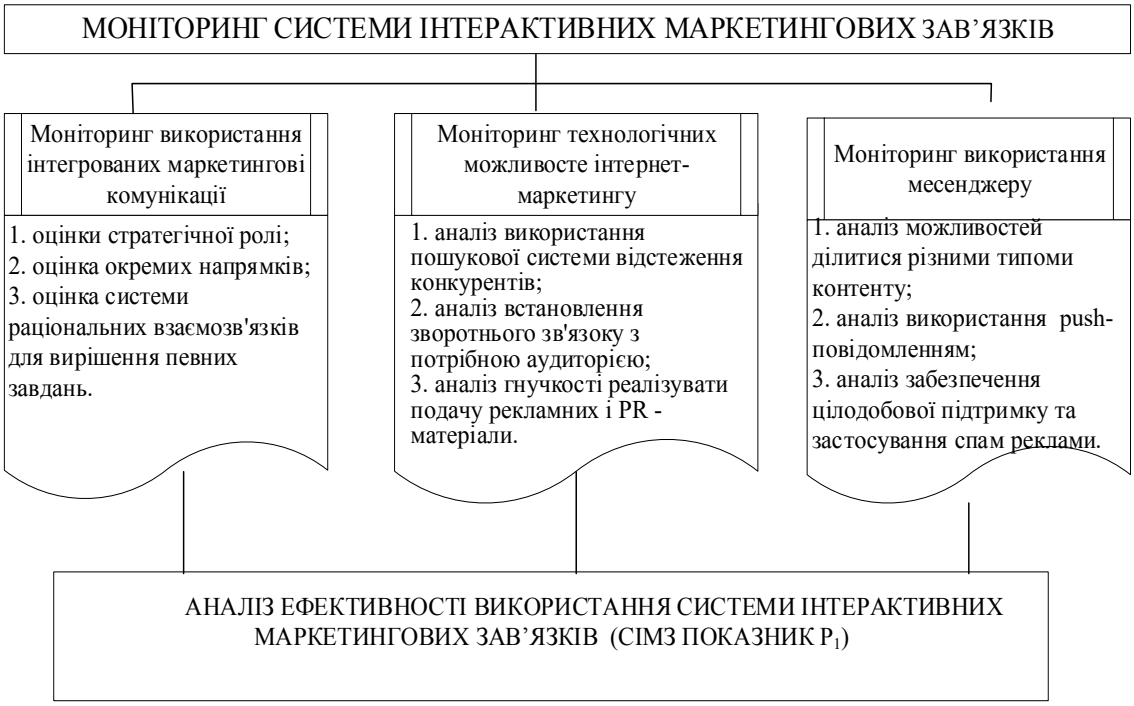


Рис. 4. Поетапний моніторинг системи інтерактивних маркетингових зв'язків (СІМЗ-показник P_1)

Рис. 5. Алгоритм забезпечення інформаційної системи стратегічного маркетингу

Джерело: авторська розробка

овищі дасть змогу вичленити та розбити на складові позитивні й негативні детермінанти впливу на розвиток підприємств сфери послуг, а також зумовить більш швидке реагування на зміни внутрішнього та зовнішнього середовища, що дасть змогу наблизити стандарти обслуговування до найкращих світових, збільшити конкурентоспроможність ПСП, залучити інвестиції, зокрема прямі іноземні.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, досить актуальним завданням підприємства сфери послуг є забезпечення ефективності інформаційної системи стратегічного маркетингу на основі якісного застосування інтерактивних маркетингових зв'язків. Це забезпечить оперативний доступ до даних про ринкову ситуацію та якісну перевагу над конкурентами, дасть можливість прискорити процеси визначення потреб в інформації для управління підприємством, її одержання й обігу для прийняття стратегічних маркетингових рішень. Запропонований алгоритм інформаційної

системи стратегічного маркетингу під час застосування на підприємствах сфери послуг, діяльність яких пов'язана з постійним збиранням та обробленням великої кількості інформації, дасть змогу прискорити процеси оброблення, передачі, аналізування даних. Основним пріоритетом ІССМ є активізація та побудова системного дослідження питань визначення ефективної маркетингової стратегії з урахуванням усіх внутрішніх та зовнішніх детермінант.

У сучасних умовах тотальної інформатизації суспільства використання підприємствами інструментів ІССМ дає суттєвий поштовх у розвитку та шанс зайняти лідируючі позиції на ринку. На підставі отриманих даних у статті розроблено алгоритм забезпечення інформаційної системи стратегічного маркетингу, в якому визначені головні підсистеми управлінської діяльності, представлений інструментарій реалізації завдань стратегічного маркетингу. Отже, методичною базою інформаційної системи стратегічного маркетингу є комплект взаємопов'язаних елементів моніторингу ринку внутрішніх та зовнішніх детермінантів із застосуванням методів аналізу та використанням ланцюгових підсистем для вибору потрібної стратегії підприємства. Проведене дослідження є передумовою розвитку підприємств сфери послуг та певним механізмом вибору й застосування стратегічного маркетингу у змінних умовах.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бойко М. Холістичний маркетинг на підприємствах готельного господарства. *Вісник КНТЕУ*. 2013. № 1. С. 55–64.

2. Діяльність підприємств сфери послуг : статистичний бюлетень. Київ : Державна служба статистики, 2015. URL: http://www.ukrstat.gov.ua (дата звернення: 19.10.2018).

3. Діяльність підприємств сфери послуг : статистичний бюлетень. Київ : Державна служба статистики, 2016. URL: http://www.ukrstat.gov.ua (дата звернення: 19.10.2018).

4. Діяльність підприємств сфери послуг : статистичний бюлетень. Київ : Державна служба статистики, 2017. URL: http://www.ukrstat.gov.ua (дата звернення: 19.10.2018).

5. Ложачевська О., Григоренко Р. Моніторинг ринку автосервісних послуг. *Економічний простір* : збірник наукових праць. Дніпропетровськ, 2017.

6. Мацеха Д., Бурий С. Маркетинг у сфері готельно-ресторанного бізнесу та туризму. *Вісник Хмельницького національного університету.* 2014. № 5. Т. 2. С. 43–47.

7. Мітченко Г. Організаційно-економічне забезпечення стратегічного маркетингу на підприємствах автомобільного транспорту : дис. … канд. екон. наук : спец. 08.00.04 ; захищена 28 грудня 2015 року. Київ, 2015. 211 с.

8. Наумова О. Підвищення ролі маркетингових систем при забезпеченні ефективного управління маркетингом підприємства. *Економічний вісник Донбасу*. 2013. № 2 (32). С. 129–134.

9. Панухник Я. Концептуальні підходи до побудови маркетингових інформаційних систем промислового підприємства. *Маркетинг і ринкові відносини.* 2014. № 51. С. 113–120.

10. Райко Д., Лебедєва Л. Концептуальна модель автоматизованої системи маркетингу на підприємстві. *Маркетинг і менеджмент інновацій.* 2014. № 3. С. 142–153. URL: http://mmi.fem.sumdu.edu.ua/sites/default/files/mmi2014_3_142_153_0.pdf (дата звернення: 11.12.2018).

11. Фроленко О. Маркетингова інформаційна система як засіб реалізації стратегічного потенціалу промислового підприємства. 2014. № 6. С. 238–244. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/inek_2014_6_44 (дата звернення: 13.12.2018).

12. Яневич М. Структура інформаційно-аналітичної системи стратегічного маркетингового управління підприємств (на прикладі регіональних підприємств кондитерської галузі). *Ефективна економіка.* 2013. № 9.

REFERENCES:

1. Boyko M. (2013) Holistic marketing at the hotel industry [Holistic marketing at the hotel industry]. Journal of the KNTEU, vol. 1, pp. 55–64 (in Ukrainian).

2. Activity of enterprises of the sphere of services. Statistical bulletin (2015) [Activity of enterprises of the sphere of services. Statistical bulletin]. State Statistics Service Kyiv. URL: http://www.ukrstat.gov.ua (accessed: 19 November 2018).

3. Activity of enterprises of the sphere of services. Statistical bulletin. (2016) [Activity of enterprises of the sphere of services. Statistical bulletin]. State Statistics Service Kyiv. URL: http://www.ukrstat.gov.ua (accessed: 19 November 2018).

4. Activity of enterprises of the sphere of services. Statistical bulletin (2017) [Activity of enterprises of the sphere of services. Statistical bulletin]. State Statistics Service Kyiv. URL: http://www.ukrstat.gov.ua (accessed: 19 November 2018).

5. Loszhachevskaya O. (2017) Monitoring of the market of autoservice services [Monitoring of the market of autoservice services]. Dnipropetrovsk, Economic Space Collection of scientific works.

6. Matjeh D., Bury S. (2014) Marketing activity of hotel and restaurant business and tourism [Marketing activity of hotel and restaurant business and tourism]. D.S. Bulletin of the Khmelnytsky National University. – T. 2. – P. 43–47.

7. Mitchenko G. Organizational and economic provision of strategic marketing at the enterprises of motor transport (2015): [Organizational and economic provision of strategic marketing at the enterprises of motor transport] diss. cand. econ. sciences: 08.00.04: protected 28.12.15. Kyiv, 211p.

8. Naumova O. Increasing the role of marketing systems in providing effective management of a marketing enterprise (2013) [Increasing the role of marketing systems in providing effective management of a marketing enterprise]. Economic Bulletin Donbass, no. 2 (32), pp. 129–134.

9. Panukhnik Y. Conceptual approaches to the construction of marketing information systems of the industrial enterprise (2014) [Conceptual approaches to the construction of marketing information systems of the industrial enterprise] Marketing and market relations. Scientific and Production Magazine, no. 51, pp. 113–120.

10. Rayko D. Conceptual model of automated marketing system at the enterprise (2014) [Conceptual model of automated marketing system at the enterprise]. Marketing and management of innovations, no 3, pp. 142–153. URL: http://mmi.fem.sumdu.edu.ua/sites/default/files/mmi2014_3_142_153_0.pdf (accessed: 11 December 2018).

11. Frolenko O.M. Marketing information system as a means of implementing the strategic potential of an industrial enterprise (2014) [Marketing information system as a means of implementing the strategic potential of an industrial enterprise].Innovative economy, no. 6, pp. 238–244. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/inek_2014_6_44 (accessed: 13 December 2018).

12. Yanevich M. Structure of the information-analytical system of strategic marketing management of enterprises (on the example of regional enterprises of the confectionery industry) (2013) [Structure of the information-analytical system of strategic marketing management of enterprises] Electronic sciences. Special edition “Effective economy”, no. 9.

Kompanets Kateryna
Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Hotel and Restaurant Business
Kyiv National Trade and Economic University
Gurch Lyudmila
Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Transport Systems and Road Safety
National Transport University
Litvishko Liliya
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Management
National Transport University

INFORMATION SYSTEM OF STRATEGIC MARKETING OF THE BUSINESS SPHERES

The purpose of the article. The integration of Ukraine into the European Union and significant economic changes require enterprises to reach a new level of management. The market of services has received a number of problems caused by changes in the market environment and the state of competitiveness of the enterprise, not only among themselves, but with advanced foreign enterprises. Therefore, the introduction of a new marketing concept for their development strategies makes it possible to compete with European and global service industry leaders. Marketing strategy should be customer-oriented, so it becomes necessary to search for new effective tools that will increase the demand of service enterprises.

Methodology. The aim of the research is the methodological base of formation of a strategic marketing information system that uses additional opportunities to increase the competitiveness of the services sector. The research process includes theoretical and empirical methods: systemic and comparative analysis and methods of economic modeling.

Results. The conducted research is a prerequisite of development of services enterprises and is a certain mechanism of choice and application of strategic marketing in variable conditions. To select a particular marketing strategy, an enterprise must, with the help of research methods, analyze the influence of all existing determinants of the globalization environment of service enterprises, while using the existing chain of their subsystems functioning. The obtained results are processed and conclusions are formed for the choice of marketing strategy and with the help of additional tools the task of strategic marketing is realized. To increase the index of the complex evaluation of the use of information systems of strategic marketing It is specified the tasks on application of it in the enterprises of service sphere, the main of which is the assessment and simulation of the situation in the Making a strategic decision to increase the competitiveness of the enterprise. On the basis of the received data in the article the algorithm of the information system of strategic marketing is developed, which defines the main subsystems of management activity and presented instruments of realization of strategic marketing tasks. The conducted research is a prerequisite of development of service enterprises and is a certain mechanism of choice and application of the type of strategic marketing in variables conditions.

Practical implications. The use of strategic marketing information systems allows service companies to act as an incentive. Their rational use leads to the development of the company and not only to occupy leading positions in its market segments, but also to meet international service standards, and thereby help attract as many customers as possible, maximize the number of sales, win customer confidence, and form a positive image of the company.

Value/originality. The conducted research is a prerequisite of development of services enterprises and is a certain mechanism of choice and application of strategic marketing in variable conditions.

РОЛЬ ЕНЕРГЕТИЧНОГО НАПРЯМУ ТРАНСФЕРНОЇ СИСТЕМИ У ПОКРАЩЕННІ ЕКОНОМІЧНИХ ПОКАЗНИКІВ ПІДПРИЄМСТВА

ROLE OF ENERGY TREND OF TRANSFER SYSTEM IN IMPROVING ECONOMIC INDICATORS OF THE ENTERPRISE

УДК 658.512.8

Косовська В.В.
к.е.н., ассистент кафедри
підприємництва
та екологічної експертизи товарів
Національний університет
«Львівська політехніка»

Стаття присвячена проблемі пошуку способів зниження вартості електроенергії для потреб промислового виробництва та шляхів їх реалізації власними ресурсами підприємства. В результаті виконаного аналізу економічних показників споживання електроенергії показано, що одним з чинників зниження вартості електроенергії є використання комбінації різних джерел постачання електроенергії, зокрема за рахунок використання власних ВЕС. Шляхом розрахунків отримано залежність вартості електроенергії від потужності власної вітрової електростанції як альтернативного джерела, що дає змогу частково покрити потреби підприємства в електроенергії. На конкретному прикладі, а саме технологічному процесі перетоплення металобрухту, оцінено собівартість електросталі, отриманої в дуговій електропечі для змішаного електропостачання, зокрема від власних вітрових електростанцій та електропостачальних підприємств. Отримані результати підтверджують економічну вигоду використання промисловими підприємствами власних вітрових електростанцій.

Ключові слова: *трансферна система, собівартість електросталі, вітрові електростанції, дугові електропечі, змішаний спосіб електропостачання.*

Статья посвящена проблеме поиска способов снижения стоимости электроэнергии для нужд промышленного производства и путей их реализации собственными ресурсами предприятия. В результате выполненного анализа экономических показателей потребления электроэнергии показано, что одним из факторов снижения стоимости электроэнергии является использование комбинации различных источников поставки электроэнергии, в частности за счет использования собственных ВЭС. Путем расчетов получена зависимость стоимости электроэнергии от мощности собственной ветряной электростанции как альтернативного источника, который позволяет частично покрыть потребности предприятия в электроэнергии. На конкретном примере, а именно технологическом процессе переплавки металлолома, оценена себестоимость электростали, полученной в дуговой электропечи для смешанного электроснабжения, в частности от собственных ветряных электростанций и электроснабжающих предприятий. Полученные результаты подтверждают экономическую выгоду использования промышленными предприятиями собственных ветряных электростанций.

Ключевые слова: *трансфертная система, себестоимость электростали, ветряные электростанции, дуговые электропечи, смешанный способ электроснабжения.*

The article is sanctified to the problem of search of methods of decline of electricity charges for the needs of industrial production and ways of their realization due to the own resources of enterprise. Industrial enterprises the necessary volume of energy buys in from private and state organizations for the tariffs that are determined by the national commission of adjusting in electro energy. At the article analyzed the existent methods of decline the cost of energy for industrial enterprises of metallurgical industry, to that take introduction of two- or three- tariff on the energy, decline of losses of energy in the internal electric systems, use of alternative sources of energy and other. Except, the analyzed structure of the cost price of the metal and shown a part of the energy in it. It is shown as a result of the executed analysis of economic indicators of consumption of electric power, that one of factors of decline of electricity charges is the use of combination of different sources of electric power including due to the use of own wind power-station. For realization of events in relation of decline the cost of energy creation of energy direction of the transfer system of enterprise proposed and basic tasks that he must decide are formed. The calculation the cost of energy is carried out in case of establishment of own wind power-station. By calculations dependences of electricity charges are got on power of own wind power-station, as alternative source, allows to overlap the requirements of enterprise in electric power. On a certain example, namely technological process of melt back of scrap-metal, the estimation of prime price of electrical steel got in an electric-arc furnace for the case of the mixed power supply is carried out, in particular from own wind power-stations and electro-supplying enterprises. Except it, comparison of prime price of metal scrap is carried out to and after the use of energy direction of the transfer system and own wind power-station. It is shown intercommunication between power of wind power-station and change of prime price of metal scrap. The got results confirm an economic value from the use by the industrial enterprises of own wind power-stations.

Key words: *transfer system, cost price, wind power-stations, electric-arc furnaces, mixed method of power supply.*

Постановка проблеми. Серед усіх видів ресурсів, які використовують підприємства в процесі виробництва продукції, вагоме місце посідають енергетичні. Забезпечення електричною енергією є досить складною задачею, розв'язання якої вимагає глибоких наукових й економічних обґрунтувань та відповідних розрахунків.

Традиційно на підприємствах електропостачанням займається служба або відділ головного енергетика, який на великих підприємствах є самостійною одиницею, а на малих та середніх – структурним підрозділом служби чи відділу головного механіка у вигляді енергетичного цеху. Основними задачами електротехнічної служби є підтримання в робочому стані електрообладнання та електроустановок, їх поточний ремонт та обслуговування, облік енергії та забезпечення надійного й ефективного постачання споживачам електроенергії. Питаннями нової техніки, інновацій, пошуку й використання перспективних джерел енергії, а також оптимізацією режимів частково займається технічний відділ під керівництвом головного інженера, а фінансові розрахунки та оцінювання економічної ефективності здійснює економічний відділ. Таким чином, процесами пошуку нових рішень, їх технічним та економічним обґрунту-

ванням займаються спеціалісти різних відділів та різного підпорядкування, що значно ускладнює розроблення й впровадження нових ідей та технічних рішень. Така ситуація змушує спеціалістів підприємств здійснювати постійний пошук способів та рішень, спрямованих на зниження величини цього показника. До підприємств, які споживають великі обсяги електроенергії, належать підприємства металургійної галузі, які використовують електродугові технологічні процеси. Технологічний процес перетоплення металобрухту в електродугових печах використовує винятково електричну енергію. Наприклад, у собівартості електросталі енергетичні ресурси складають 10–15%, що є вагомим чинником впливу на вартість готової продукції, оскільки нині існує тенденція постійного зростання ціни на електроенергію в Україні [1; 2]. Останнім часом практикують комбінований спосіб нагрівання металобрухту в електропечі, зокрема одночасно з електродуговим нагріванням використовують полум'яне нагрівання за допомогою газових пальників. Однак стрімке зростання ціни на природній газ в Україні обмежує можливості комбінованого нагрівання, тому підприємствам, які використовують технологію перетоплення металобрухту електродуговим способом доцільно розробляти організаційні та технічні заходи, вжиття яких спрямоване на заощадження електроенергії та пошук альтернативних, але дешевших джерел електропостачання.

З огляду на комплексний характер проблеми на підприємствах, які споживають велику кількість енергії (наприклад, для електродугового перетоплення металобрухту), виникає необхідність створення енергетичного напряму трансферної системи, основними завданнями якого будуть пошук організаційних та технічних рішень, аналіз різноманітних варіантів закупівлі та споживання електроенергії задля вибору економічно вигідного варіанта.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз численних публікацій відомих науковців у галузі електроенергетики та економіки дає змогу сказати, що вони переважно присвячені вирішенню проблем розміщення електростанцій, ціноутворення та зниження цін на енергоресурси, вдосконалення режимів розподілу електроенергії задля енергозбереження, особливо щодо енергоощадності. Вказані проблеми порушуються в працях відомих академіків НАН України А. Шидловського, О. Кириленка, О. Амоші та інших. Щодо оцінювання використання альтернативних енергетичних ресурсів значний внесок зробили такі вчені, як О. Мандрик [3], С. Тарасенко, В. Поліщук [4], Л. Окопний, А. Колесніков [5]. Проте у працях цих науковців не розглядається питання трансферу енергоресурсів, особливо аналізу змішаного способу електропостачання промислових підприємств, наприклад, від кількох джерел електроенергії.

Постановка завдання. Мета статті полягає в аналізі способів зниження вартості електроенергії для промислових підприємств, обґрунтуванні створення енергетичного напряму трансферної системи та оцінюванні впливу змішаного способу постачання електричної енергії на собівартість електросталі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Необхідний обсяг електроенергії промислові підприємства закуповують від приватних та державних енергопостачальних організацій за тарифами, які визначаються НКРЕ. Впровадження дво- або триставкового тарифу дає змогу скоротити витрати на електроенергію, проте такий підхід пов'язаний зі зміною організації виробництва з орієнтацією на двозмінний режим роботи підприємства, одним з яких є нічний. В такому разі змінюються умови праці, відповідно, її оплата, що вимагає додаткового економічного аналізу з урахуванням повноцінного функціонування виробництва.

Наступним варіантом скорочення витрат на електроенергію є використання внутрішніх резервів, зокрема зниження втрат електроенергії у внутрішніх електромережах. Такий підхід може бути використаний великими підприємствами, які експлуатують розгалужену розподільчу електромережу, а також за умови можливості оптимізувати режими перетоків потужностей. В цьому разі доцільно впроваджувати технічні та організаційні інновації, які б забезпечили зниження цих втрат, наприклад використання внутрішніх лічильників для посилення контроля за споживанням електроенергії окремими цехами та технологічними дільницями, що дає змогу скоротити споживання електроенергії на 2–3%. Реалізація такого рішення вимагає додаткових капіталовкладень для розроблення проекту, а також придбання та встановлення облікової апаратури.

Одним зі способів скорочення видатків підприємства на електроенергію нині є встановлення та використання власних вітрогенеруючих установок, потужності яких досягають 1,5 МВт. Це особливо вигідно, оскільки вітрові електростанції не вимагають відведення значних земельних угідь, мало впливають на довкілля, а надійність їх роботи та простота експлуатації не потребують залучення додаткових працівників та значних коштів. Як засвідчує досвід європейських країн, вітрова енергетика за обсягом виробництва електроенергії посідає четверте місце після атомної, теплової та гідроенергетики [6].

Для середніх підприємств вагомим резервом економії коштів за енергоносії є пошук постачальників електроенергії, зокрема приватних, які продають електроенергію за нижчими цінами. Це можливо тоді, коли підприємство укладає безпо-

середньо з виробником електричної енергії довготермінові угоди на споживання електроенергії, що забезпечує вигідну купівлю електроенергії без посередників.

Вищенаведений аналіз доводить, що є багато способів зниження вартості електроенергії, при цьому реалізацією цих способів може займатись енергетичний напрям трансферної системи, основними завданнями якого мають бути:

– організація та вдосконалення системи обліку споживання електроенергії споживачами промислових підприємств задля розроблення заходів, вжиття яких спрямоване на енергоощадність та зменшення споживання електроенергії;

– оптимізація режимів споживання електричної енергії як групами, так і окремими споживачами задля скорочення й усунення неефективних режимів функціонування та експлуатації технологічного обладнання, яке пов'язане з електроспоживанням;

– аналіз та економічне обґрунтування трансферу електроенергії від кількох незалежних джерел, зокрема за рахунок використання власних джерел, наприклад вітрових електростанцій різної потужності, що забезпечує стабільність отримання певної частини загального обсягу електроенергії та до певної міри незалежність від зовнішніх електропостачальників;

– аналіз та обґрунтування доцільності переходу підприємства на тризмінний графік роботи з урахуванням триставкового тарифу розрахунку за спожиту електроенергію.

Вирішення цих завдань енергетичним напрямом трансферної системи підприємства вимагає високої кваліфікації та комплексної підготовки спеціалістів, які залучені до виконання вказаних функцій. Зокрема, йдеться про одночасне розв'язання технічних, економічних та організаційних задач, пов'язаних з інноваціями, економічним порівнянням варіантів, організацією експлуатації та нагляду, особливо на початкових етапах, функціонуванням вжитих заходів та умінням аналізувати отримані результати. За таких умов оптимальним можна вважати формування енергетичного напряму трансферної системи із залученням кількох спеціалістів, які повинні відповідати згаданим вимогам. Кошти для створення та функціонування енергетичного напряму трансферної системи підприємства включаються в постійні витрати собівартості електросталі, які враховуються під час оцінювання впливу на собівартість готової продукції або напівфабрикату.

Наступною важливою задачею є вибір варіанта електропостачання підприємства за критерієм його економічної доцільності. На основі експертного оцінювання вищерозглянутих можливих варіантів електропостачання підприємства оптимальним вважаємо купівлю електроенергії від електропостачальних організацій та використання власних вітроелектростанцій певних установлених потужностей. Оскільки вітрові електростанції виготовляються різної потужності, а термін їх експлуатації становить 20–30 років, виникає задача вибору необхідної економічно обґрунтованої потужності [7]. В цьому разі енергетичний напрям трансферної системи підприємства повинен здійснити оптимізаційне оцінювання змішаного способу електропостачання та його впливу на собівартість продукції.

З цією метою за основу взято техніко-економічні показники вітрових електростанцій фірми "VETROX Arctic GE-50" потужністю 200, 300, 500, 750 кВт, які наведені в табл. 1 [7].

Задля виявлення доцільності встановлення вітрової електростанції необхідно попередньо здійснити розрахунок ціни електричної енергії, виробленої власною вітроелектростанцією. У табл. 2 наведено вихідні дані, які використовуються в процесі розрахунку вартості електричної енергії, виробленої власною ВЕС.

Для визначення вартості електроенергії, виробленої власною ВЕС, обчислимо витрати, пов'язані з купівлею та встановленням електростанції за формулою:

$$В_З = Ц_С + М_Р + П_Р, \quad (1)$$

де позначення, використані у виразах статті, наведено в табл. 2.

Приймаємо мінімальний термін експлуатації ВЕС 20 років. За прийнятих умов річні амортизаційні відрахування визначаються за формулою:

$$A = \frac{В_З}{T}. \quad (2)$$

Річні витрати на купівлю та експлуатацію власною ВЕС у загальному випадку розраховуються за формулою:

Таблиця 1

Техніко-економічні показники вітрових електростанцій

№	Потужність, кВт	Вартість, тис. грн.	Термін експлуатації, років
1	200	6 064 891,87	Більше 25
2	300	7 889 104,02	20–25
3	500	13 673 001,78	20–25
4	750	19 971 441,89	25

Джерело: сформовано автором на основі джерела [7]

$$Ц_{ВЕС} = A + \frac{B_З * B_E}{T * 100} = \frac{B_З}{T} + \frac{B_З * B_E}{T * 100} = \frac{B_З}{T}\left(1 + \frac{B_E}{100}\right). \quad (3)$$

Для визначення ціни 1 кВт години виробленої електроенергії необхідно розрахувати річний обсяг виробництва електричної енергії власною ВЕС, що визначається за формулою:

$$Q_{ВЕС} = n \cdot P \cdot r. \quad (4)$$

Остаточна ціна 1кВт електроенергії, виробленої власною ВЕС, розраховується діленням виразу (3) на (4), внаслідок чого отримуємо:

$$Ц_{1кВт} = \frac{Ц_{ВЕС}}{Q_{ВЕС}} = \frac{B_З}{T \cdot N \cdot P \cdot r}\left(1 + \frac{B_E}{100}\right) = \frac{Ц_C + M_P + П_P}{T \cdot N \cdot P \cdot r}\left(1 + \frac{B_E}{100}\right). \quad (5)$$

Використовуючи вихідні дані, наведені в табл. 1, 2, за виразом (5) здійснимо розрахунок ціни однієї кВт/год., виробленої власною ВЕС, залежності від її потужності. Результати розрахунків наведені у графічному вигляді на рис. 1. Зі зростанням потужності ВЕС ціна електроенергії має тенденцію до зниження, однак в разі генератора потужністю 500 кВт дещо підвищується, а для потужностей понад 500 кВт ціна монотонно зменшується. Тенденції зміни ціни електроенергії для менших потужностей пов'язані з невеликою різницею цін ВЕС між потужностями 200 і 300 кВт, тоді як ціна ВЕС потужністю 500 кВт двократно перевищує ціну ВЕС потужністю 300 кВт.

Потреба побудови власної ВЕС виникає у зв'язку з необхідністю покриття споживаної електричної енергії, необхідної для реалізації технологічного процесу перетоплення металобрухту в дуговій сталеварній печі місткістю 5 тон (ДСП-5), яка за один технологічний цикл споживає близько 3 000 кВт/год., а максимальна потужність на стадії розтоплення металобрухту сягає 1 600 кВт з урахуванням непродуктивних втрат електроенергії. В роботі під час розрахунків використано приведені річні витрати електроенергії для забезпечення лише технологічного процесу перетоплення металобрухту без урахування витрат електроенергії для інших потреб підприємства.

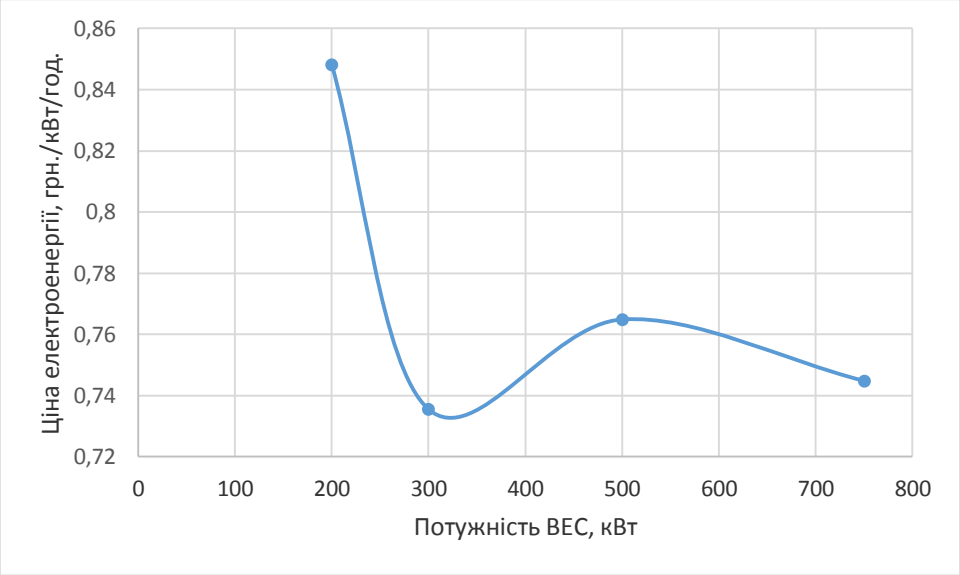


Рис. 1. Залежність ціни 1 кВт/год. від потужності власної ВЕС

Джерело: авторська розробка

Таблиця 2

Вихідні дані для розрахунку ціни власної електроенергії

№	Показник	Одиниці вимірювання	Позначення	Значення
1	Потужність ВЕС	кВт	P	з табл. 1
2	Ціна вітрової електростанції	тис. грн.	Цс	
3	Монтажні роботи	%	Мр	20
4	Проектні роботи	%	Пр	2,5
5	Термін експлуатації станції	років	T	20
6	Експлуатаційні витрати	%	B_E	2
7	Кількість годин в році	годин	n	8 760
8	Коефіцієнт використання встановленої потужності	–	r	0,3

На рис. 2 наведено графічну залежність частки електроенергії, виготовленої власною ВЕС, у річних потребах електропечі ДСП-5, звідки видно, що ВЕС потужністю 750 кВт цілком покриває річне споживання електроенергії дуговою електропіччю.

Аналізуючи рис. 1, бачимо, що підприємству вигідно використовувати ВЕС потужністю 300 кВт або 750 кВт, оскільки ціна в обох випадках є найнижчою. Якщо взяти до уваги придбання та установку вітрової станції, то можна побачити, що, звичайно, вигідніше встановлювати ВЕС потужністю 300 кВт, однак залежність, наведена на рис. 2, показує, що така ВЕС забезпечує лише близько 56% річної потреби електроенергії, необхідної для роботи дугової електропечі. Це негативно вплине на величину загальних витрат за електроенергію, оскільки решту 44% електроенергії необхідно буде купляти у сторонніх організацій за вищими тарифами. Отже, підприємству вигідніше використовувати ВЕС потужністю 750 кВт, яка покриває 100% потреб електроенергії. В нашому випадку за річної потреби 1 403 040 кВт/год. ВЕС потужністю 750 кВт виробляє 1 971 000 кВт/год., тобто на 567 960 кВт/год. більше, яку можна продати за «зеленим тарифом» та отримати додатковий дохід, збільшивши прибутковість та зменшивши термін окупності ВЕС.

В реальних умовах навіть за наявності власної ВЕС підприємство споживатиме електроенергію від інших енергопостачальних організацій за відповідною ціною. Очевидно, що в цьому разі вартість електроенергії для підприємства буде залежати від частки ВЕС. Для промислового підприємства доцільно встановити зв'язок між потужністю власної ВЕС та собівартістю електросталі, що дасть змогу отримати реальний вплив змішаного способу електропостачання, а також вибрати ВЕС з необхідними параметрами.

Задля отримання залежності зміни собівартості електросталі від потужності ВЕС необхідно розрахувати базову величину собівартості електросталі та собівартість електросталі залежно від зміни потужності ВЕС. Під базовою собівартістю електросталі слід розуміти собівартість до впровадження трансферної системи та встановлення власної ВЕС (табл. 3).

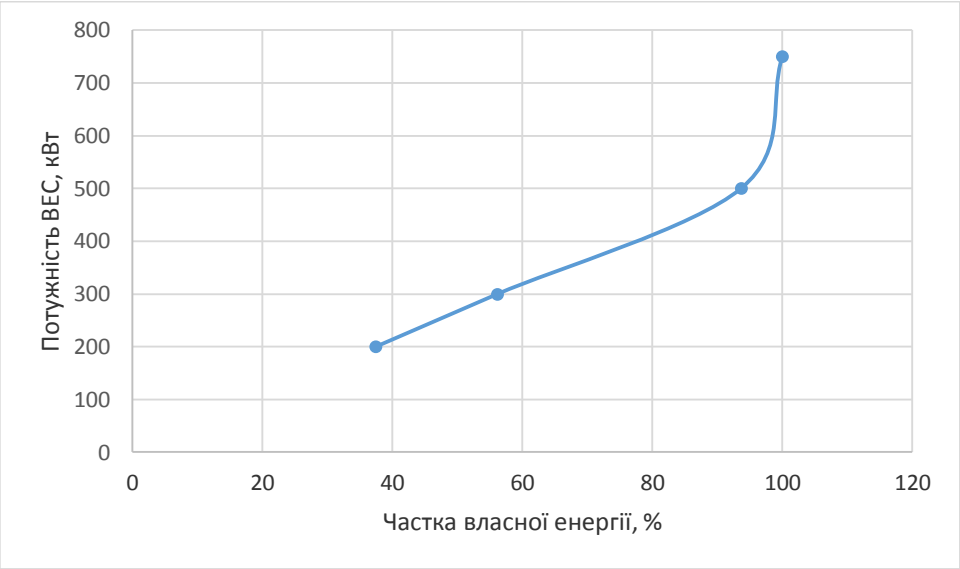


Рис. 2. Залежність забезпечення технологічного процесу перетоплення металобрухту власною електроенергією від потужності ВЕС

Джерело: авторська розробка

Таблиця 3

Річна базова собівартість електросталі, тис. грн.

Види витрат	Собівартість електросталі	
	тис. грн.	%
І. Змінні витрати:		
сировина й допоміжні матеріали	19 463,5	69,1
електроенергія	2 676	9,5
електроди	1 479,4	5,25
решта змінних витрат (зокрема, оплата праці, відрахування)	1 774,9	6,3
ІІ. Постійні витрати	*2 774,5*	*9,85*
Собівартість	**28 168,3**	**100**

Результати розрахунку собівартості електросталі після організації трансферної системи на підприємстві та встановлення власної ВЕС певної потужності наведені в табл. 4.

В цьому разі змінюється структура собівартості електросталі за рахунок збільшення постійних витрат на створення трансферної системи, а також зменшення змінних витрат внаслідок зниження кінцевої вартості електроенергії, зумовленої компенсацією її певного обсягу власною ВЕС.

Порівняння результатів, наведених у табл. 4, доводить, що встановлення ВЕС різної потужності впливає на величину собівартості та її структуру, зокрема збільшення потужності ВЕС приводить до зменшення частки вартості електроенергії у собівартості електросталі.

Зміна собівартості у відносних одиницях залежно від потужності власної ВЕС розраховується за виразом:

$$\Delta C = \frac{C_0 - C_i}{C_0} * 100 , \qquad (6)$$

де C_0 – базова (початкова) собівартість електросталі, тис. грн.; C_i – розрахункова собівартість електросталі залежно від потужності ВЕС, тис. грн.

На рис. 3. наведено у графічному вигляді динаміку зміни собівартості електросталі в разі змішаного способу її постачання залежно від потужності власної ВЕС.

Аналізуючи отриману залежність, бачимо, що собівартість електросталі помітно знижується від 0,5% до 3,89% на інтервалі збільшення потужності вітрогенераторів від 200 кВт до 500 кВт, при цьому за понад 500 кВт швидкість зниження собівартості сповільнюється. Виконані розрахунки доводять доцільність створення енергетичного напряму трансферної системи та ефективність пропонованого рішення щодо встановлення власної ВЕС. У цьому разі не розглядаються джерела фінансування та умови фінансування для придбання ВЕС, а прийнято допущення, за якого ВЕС будується інвестором за власні кошти, тобто без залучення кредиту. Отже, в ході розрахунків не врахо-

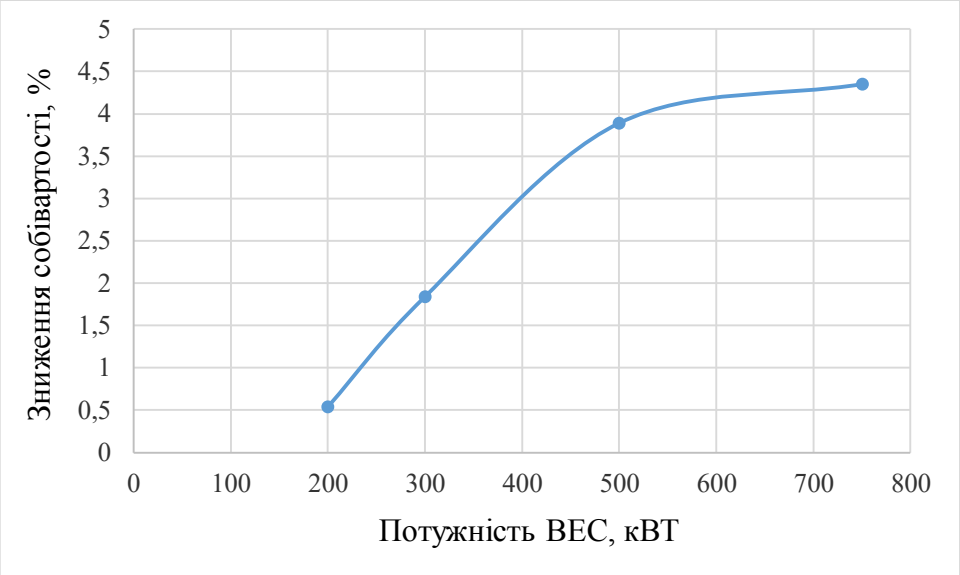


Рис. 3. Залежність зниження собівартості електросталі від потужності ВЕС

Джерело: авторська розробка

Таблиця 4

Розрахована річна собівартість електросталі, тис. грн.

Види витрат	Собівартість електросталі в разі:							
	ВЕС потужністю 200 кВт		ВЕС потужністю 300 кВт		ВЕС потужністю 500 кВт		ВЕС потужністю 750 кВт	
	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%
І. Змінні витрати								
сировина й допоміжні матеріали	19 463,5	69,5	19 463,5	70,4	19 463,5	71,9	19 463,5	72,2
електроенергія	2 119,4	7,6	1 752,2	6,3	1 174,9	4,3	1 045	3,9
електроди	1 479,4	5,2	1 479,4	5,4	1 479,4	5,5	1 479,4	5,5
решта змінних витрат	1 774,9	6,3	1 774,9	6,4	1 774,9	6,6	1 774,9	6,6
ІІ. Постійні витрати	*3 178,6*	*11,4*	*3 178,6*	*11,5*	*3 178,6*	*11,7*	*3 178,6*	*11,8*
Собівартість	**28 015,8**	**100**	**27 648,6**	**100**	**27 071,3**	**100**	**26 941,4**	**100**

вано витрати на обслуговування кредиту. Дійсно, в загальному випадку діє закон економії витрат зі збільшенням масштабу проекту, тому отримані результати залишаються наближеними, але цілком допустимими за умови незначущості величини фіксованих витрат до величини змінних витрат.

Висновки з проведеного дослідження. За результатами аналізу літературних джерел та ситуації, яка складається на енергетичному ринку України й світу, показано, що у зв'язку зі зростанням ціни на електроенергію підприємствам необхідно здійснювати пошук альтернативних джерел енергії задля зниження собівартості продукції власного виробництва та покращення фінансово-економічних показників підприємства. Серед таких підходів доцільно використовувати такі доступні джерела електроенергії, як власні ВЕС. Задля пошуку та виконання розрахунків для обґрунтування найвигідніших варіантів зниження вартості електроенергії та обсягів її споживання на підприємстві доцільно створити енергетичний напрям трансферної системи, який вирішував би вказані завдання.

На прикладі постачання електричною енергією дугової електропечі для перетоплення металобрухту обґрунтовано доцільність застосування змішаного способу електропостачання в цьому разі від обласних електропостачальних підприємств та власних ВЕС. Ефективність вказаного способу забезпечення електричною енергією підтверджена конкретними розрахунками, за якими слід вибирати енергетичний напрям трансферної системи та потужності електростанції з урахуванням ціни електроенергії та собівартості електросталі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гудзь П., Волкова Т. Зменшення собівартості продукції енергоємного підприємства шляхом зниження тарифу на електроенергію. *Економічний вісник Донбасу*. 2008. № 4. С. 99–104.

2. Экономические вопросы использования жидкого чугуна при производстве электростали / А. Катунин, Н. Анашкина, Н. Козырев, Н. Тиммерман, Т. Захарова. URL: http://masters.donntu.org/2014/fimm/lyalin/library/article5.pdf (дата звернення: 30.01.2019).

3. Мандрик О. Аналіз використання потенціалу вітрової і сонячної енергії в Карпатському регіоні. *Екологічна безпека та збалансоване ресурсокористування*. 2016. № 1. С. 158–166.

4. Тарасенко С., Поліщук В., Дубровіна О. Використання поновлюваних джерел енергії в Україні. *Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. Серія: Техніка та енергетика АПК*. 2013. Вип. 185 (1). С. 327–337.

5. Окопний Л., Колесніков А. Обґрунтування застосування вітроенергетичних установок для підприємств Тернопільської області. *Соціально-економічні проблеми і держава.* 2012. Вип. 1 (6). С. 74–81. URL: http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2012/12olspto.pdf (дата звернення: 30.01.2019).

6. Wind in power: 2015 European statistics. 2015. URL: http://www.ewea.org/fileadmin/files/library/publications/statistics/EWEA-Annual-Statistics-2015.pdf (дата звернення: 31.01.2019).

7. Ветровые электростанции. *ЭнергоСток*. 2019. URL: http://energystock.ru/vetrogeneratory/vetrovye-elektrostantsii (дата звернення: 31.01.2019).

REFERENCES:

1. Hudz P. and Volkova T. (2008) Zmenshennia sobivartosti produktsii enerhoiemnoho pidpryiemstva shliakhom znyzhennia taryfu na elektroenerhiiu. [Reduction to the unit of power-hungry enterprise cost is by the decline of tariff on electric power]. *Ekonomichnyi visnyk Donbasu,* no. 4, pp. 99–104.

2. Katunin A., Anashkina N., Kozyrev N., Timmerman N. and Zakharova T. Ekonomicheskie voprosy ispol'zovaniya zhidkogo chuguna pri proizvodstve elektrostali [Economic questions of the use of liquid cast-iron at the production of scrap metal] [online]. Available at: http://masters.donntu.org/2014/fimm/lyalin/library/article5.pdf (accessed: 30 January 2019).

3. Mandryk O. (2016) Analiz vykorystannia potentsialu vitrovoi i soniachnoi enerhii v Karpatskomu rehioni. [An analysis of the use of potential of wind and sunny energy is in the region of Carpathians] *Ekolohichna bezpeka ta zbalansovane resursokorystuvannia*, no. 1, pp. 158–166.

4. Tarasenko S., Polishchuk V. and Dubrovina O. (2013). Vykorystannia ponovliuvanykh dzherel enerhii v Ukraini. [The use of proceeded in energy sources is in Ukraine]. *Naukovyi visnyk Natsionalnoho universytetu bioresursiv i pryrodokorystuvannia Ukrainy. Seriia: Tekhnika ta enerhetyka APK*, vol. 185 (1), pp. 327–337.

5. Okopnyi L. and Kolesnikov A. (2012). Obgruntuvannia zastosuvannia vitroenerhetychnykh ustanovok dlia pidpryiemstv Ternopilskoi oblasti. [A ground of application of wind-power station options is for the enterprises of the Ternopil area]. *Socio-economic problems and state* (electronic journal), vol. 1 (6), pp. 74–81. Available at: http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2012/12olspto.pdf (accessed 30 January 2019).

6. Wind in power: 2015 European statistics. Available at: http://www.ewea.org/fileadmin/files/library/publications/statistics/EWEA-Annual-Statistics-2015.pdf (accessed: 31 January 2019).

7. EnergoStok. Vetrovye elektrostantsii (2018) [Energy Stock. Wind power]. Available at: http://energystock.ru/vetrogeneratory/vetrovye-elektrostantsii (accessed: 31 January 2019).

Kosovska Vira
Candidate of Economic Sciences,
Assistant Lecturer at Department of Entrepreneurship
and Ecological Examination of Goods
L'viv Polytechnic National University

ROLE OF ENERGY TREND OF TRANSFER SYSTEM IN IMPROVING ECONOMIC INDICATORS OF THE ENTERPRISE

The purpose of the article. Among all types of resources, that enterprises use for production of the goods a considerable part occupied the energy resources. Providing electric energy is an intricate problem and requires deep scientific and economic grounds and corresponding calculations. Taking into account complex character problems on the enterprises, that consume large volume of energy, for example, in the electric-arc furnaces of the metal scrap melting; there is a necessity of energy direction of the transfer system creation.

The aim of work is analysis of the methods of decline the cost of energy for industrial enterprises. The aim of work is analysis of the methods of decline the cost of energy for industrial enterprises, justification of creation the energy direction of the transfer system and assessment of influence of the mixed method of supply of electric energy on the prime price of the metal.

Methodology. Industrial enterprises the necessary volume of energy buys in from private and state organizations for the tariffs that are determined by the national commission of adjusting in electro energy. At the article analyzed the existent methods of decline the cost of energy for industrial enterprises of metallurgical industry, to that take introduction of two- or three- tariff on the energy, decline of losses of energy in the internal electric systems, use of alternative sources of energy and other. Except, the analyzed structure of the cost price of the metal and part of the energy is shown.

Results. For realization of events in relation of decline the cost of energy creation of energy direction of the transfer system of enterprise proposed and basic tasks that he must decide are formed. The calculation the cost of energy is carried out in case of establishment of own wind power-station. Dependence of cost of energy is shown on power of wind power-station, and is also shown part of energy made own wind power-station in the annual consumption of energy by an electric-arc furnace. At work in calculations the brought annual charges over of energy are used for providing only of technological process of the metal scrap melting, case-insensitive charges of energy for other necessities of enterprise.

Except it, comparison of prime price of metal scrap is carried out to and after the use of energy direction of the transfer system and own wind power-station. It is shown intercommunication between power of wind power-station and change of prime price of metal scrap. Accordingly with calculations the maximal decline of prime price can arrive at 4.3% in case of establishment of wind power-station power 750 kW.

Practical implications. Consists in calculation of expediency of the use of energy direction of the transfer system and realization of the solutions offered it is confirmed. The brought results can be successfully used by the existent enterprises of metallurgical industry.

Value/originality. In work proposed energy direction of the transfer system of enterprise the functions of that is a search of ways of reduction of volumes of consumption of energy by an enterprise, development and introduction of methods of decline of her cost offers at first.

ЛОГІСТИЧНІ СТРАТЕГІЇ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ: ПРИНЦИПИ ФОРМУВАННЯ І РЕАЛІЗАЦІЇ

LOGISTIC STRATEGIES OF AGRARIAN ENTERPRISES: PRINCIPLES OF FORMATION AND REALIZATION

УДК 338.432

Макаренко Н.О.
к.е.н., доцент кафедри статистики, АГД та маркетингу
Сумський національний аграрний університет
Мироненко О.О.
магістр
Сумський національний аграрний університет

У статті проаналізовано фактори впливу під час розроблення логістичної стратегії аграрного підприємства, такі як зовнішнє оточення, що впливає на управління потоковими процесами, та компетенція господарства, тобто середовище, в якому ведеться агробізнес. Особливі компетенції показують, яке становище підприємство має нині, а стратегія вищого рівня – яке воно хоче мати в майбутньому. Тоді логістична стратегія показує, як господарство буде переходити від нинішнього стану до майбутнього. Запропоновано рекомендації щодо формування ефективних логістичних стратегій розвитку на основі матриці вибору логістичних стратегій «рівень логістичного ризику – ключові фактори успіху» в межах аграрного підприємства, що дасть змогу аграрним підприємствам вибирати ефективні логістичні стратегії залежно від ключових факторів управління логістикою (витрати, якість, час, логістичні активи) та високого, середнього чи низького рівня ризику логістичної діяльності. Оцінено ефективність впровадження стратегії логістичного управління підприємством з використанням інтегрального підходу.

Ключові слова: *логістична стратегія, аграрне підприємство, логістичний ризик, ефективність, інтегральна оцінка.*

В статье проанализированы факторы воздействия при разработке логистической стратегии аграрного предприятия, такие как внешнее окружение, которое влияет на управление потоковыми процессами, и компетенция хозяйства, то есть среда, в которой ведется агробизнес. Особые компетенции показывают, какое положение предприятие имеет сейчас, а стратегия высшего уровня – какое оно хочет иметь в будущем. Тогда логистическая стратегия показывает, как хозяйство будет переходить от нынешнего состояния к будущему. Предложены рекомендации по формированию эффективных логистических стратегий развития на основе матрицы выбора логистических стратегий «уровень логистического риска – ключевые факторы успеха» в рамках аграрного предприятия, что позволит аграрным предприятиям выбирать эффективные логистические стратегии в зависимости от ключевых факторов управления логистикой (затраты, качество, время, логистические активы) и высокого, среднего или низкого уровня риска логистической деятельности. Оценена эффективность внедрения стратегии логистического управления предприятием с использованием интегрального подхода.

Ключевые слова: *логистическая стратегия, аграрное предприятие, логистический риск, эффективность, интегральная оценка.*

As a result of the effective operation of the logistics system, the company gains competitive advantage at the expense of marketing orientation, higher operational efficiency and productivity, useful use of time and efficient transfer of orders to consumers. The main means to achieve this competence and increase the effective solution of specific tasks of logistic direction is the development of a logistics management strategy of the agrarian sector. The article analyzes the impact factors in the development of the logistics strategy of an agricultural enterprise, such as the external environment, which affects the management of streaming processes and the competence of the economy, that is, the environment in which agribusiness is conducted. Special competences show what position an enterprise occupies at present, and a top-level strategy – what it wants to hold in the future. Then the logistics strategy shows how the economy will move from the current state to the future. When choosing a logistics strategy it is necessary to analyze the influence of factors on the effectiveness of the logistics strategy, which can be represented by performance indicators, profitability of the enterprise for previous periods of its activity. The use of indicators of logistics costs and assets of the economy is proposed; level of development of logistic chains; adaptability and flexibility of the logistics system and logistic chains of the agrarian enterprise. Recommendations on the formation of effective logistics development strategies based on the choice of logistics strategies "level of logistics risk – key success factors" within an agricultural enterprise are offered. This will allow agrarian enterprises to choose effective logistics strategies depending on the key factors of logistics management (costs, quality, time, logistics assets) and high, medium or low levels of logistics risk. The evaluation of the effectiveness of the implementation of the strategy of logistics management of the enterprise using an integrated approach. The definition of the integral effect is the corresponding value of the integral indicator, which characterizes not only quantitative changes in the logistics system of the agrarian enterprise, but also qualitative ones. The integral indicator should be defined as the ratio of quality change indices to the index of changes in the costs of logistics activities of an agrarian enterprise due to the twinning of logistic strategies – either to improve the quality of service or to reduce costs or their combination.

Key words: *logistic strategy, agrarian enterprise, logistic risk, efficiency, integral estimation.*

Постановка проблеми. Сучасні аграрні підприємства функціонують в умовах невизначеності та ризику, які ускладнюють можливості планування. При цьому відсутність інтегрованих основних стратегій функціонування господарства негативно позначається на їх конкурентоспроможності. Якщо стратегія була визначена правильно, то це виявляється як конкурентна перевага, і навпаки. Пріоритетність формування конкурентної переваги вимагає застосування таких принципів управління, які могли б забезпечити взаємодію основних процесів, а саме закупівлі, виробництва та збуту найбільш ефективними способами. За ефективного функціонування логістичної системи за рахунок маркетингової орієнтації господарство має конкурентну перевагу, яка має більш високу операційну ефективність та продуктивність, корисне використання робочого часу й ефективне переміщення замовлень до споживачів. Основними засобами досягнення таких складових конкурентної переваги та підвищення ефективного вирішення специфічних логістичних задач є розроблення й

реалізація стратегії логістичного управління підприємством аграрної сфери.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у вивчення питань розроблення логістичних стратегій аграрних підприємств здійснили такі вітчизняні та зарубіжні вчені, як О.І. Карінцева, І.І. Петецький, О.А. Рудківський, І.І. Савенко, І.Г. Смирнов, Л.В. Старченко, Н.В. Чорнописька, Л.Ю. Шевців. Однак невирішеними залишаються питання формування об'єктивного універсального підходу до формування та реалізації ефективної логістичної стратегії господарства. Цей підхід повинен бути інтегральним та сформованим на сучасних умовах господарювання аграрних підприємств.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз факторів впливу під час розроблення логістичної стратегії аграрного підприємства та оцінювання ефективності її реалізації з використанням інтегрального підходу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Глобалізація світових ринків товарів та послуг та активна економічна стратегія вітчизняного бізнесу сприяють активізації розвитку систем управління потоковими процесами. Слід підкреслити, що процес вироблення логістичної стратегії підприємства є упорядкованим процесом розроблення його довгострокового розвитку задля досягнення встановлених корпоративних цілей. Для досягнення цілей дослідження доцільно звернути увагу на те, що під логістичним управлінням витратами будемо розуміти аналітично вибудувану систему, необхідну для прогнозування змін та прийняття рішень, що дають змогу своєчасно запобігати відхиленням в роботі логістичної системи (рис. 1).

При цьому слід брати до уваги зовнішнє оточення підприємства, що впливає на управління потоковими процесами, та особливу компетенцію господарства, що визначається факторами, якими

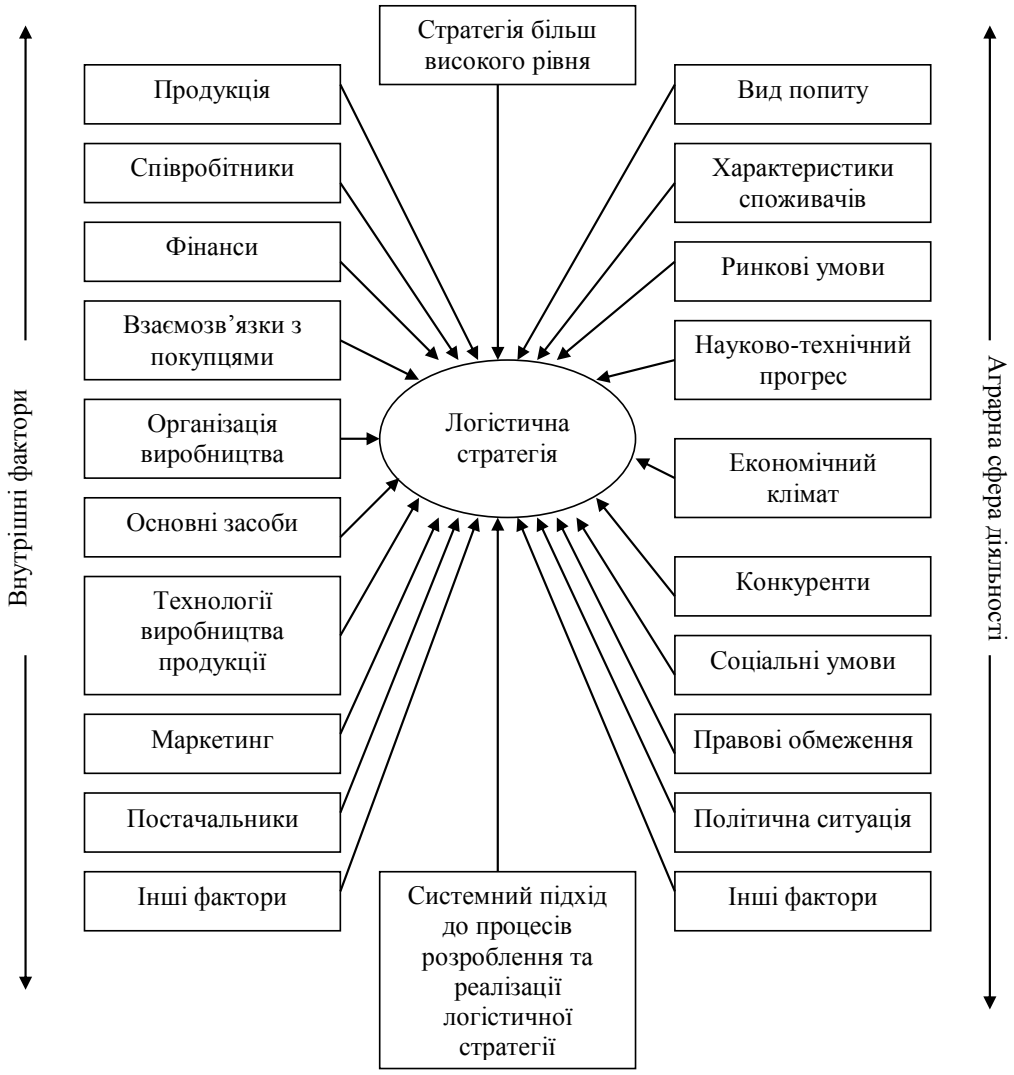


Рис. 1. Фактори, що враховуються під час розроблення логістичної стратегії підприємства

Джерело: побудовано авторами на основі джерела [1]

можуть керувати і які воно використовує для того, щоби відрізнитися від інших. Середовище, в якому ведеться агробізнес, та особливі компетенції показують, яке становище підприємство має нині, а стратегія вищого рівня – яке воно хоче мати в майбутньому. Тоді логістична стратегія показує, як господарство буде переходити від нинішнього стану до майбутнього.

Розроблення логістичної стратегії передбачає всебічне вивчення та аналіз функціонування потокових процесів в господарстві задля оцінювання потенційних можливостей розвитку. Вибір логістичної стратегії визначимо як сукупність дій, спрямованих на досягнення оптимізації логістичних витрат, поліпшення якості послуг, що надаються, щодо аналізу ситуації, коли вибрана логістична стратегія є найбільш прийнятною. Реалізація стратегії – це сукупність дій з управління потоковими процесами, зокрема планування та обліку матеріальних і фінансових ресурсів, вдосконалення інформаційної складової логістичного процесу, вдосконалення організаційної структури [2, с. 125].

Отже, логістичну стратегію можна назвати якісною та оптимальною тільки тоді, коли поетапно може бути сформульована така система управління потоковими процесами, яка забезпечує моніторинг усіх виділених логістичних функцій із заданим рівнем відповідальності для ефективного досягнення намічених цілей в рамках логістичної стратегії підприємства. В процесі реалізації заданої логістичної стратегії повинні проводитися контроль та аналіз отриманих результатів, а за необхідності має вноситися коригування стратегічних цілей, спрямованих на вдосконалення управління потоковими процесами.

Процес формування логістичної стратегії повинен бути комплексним, впорядкованим та інтегрованим, спрямовуватись на одержання сукупних результатів господарської системи в межах створення вартості та підвищення рівня якості обслуговування споживачів. Цей процес сконцентровується на одержанні сатисфакції клієнта, враховуючи та передбачаючи його потенційні потреби в майбутньому [3, с. 14].

Під час вибору логістичної стратегії необхідно проаналізувати вплив факторів на результативність логістичної стратегії, яка може бути представлена показниками результативності, прибутковості підприємства за попередні періоди його діяльності. Пропонуємо використання таких факторів під час побудови економіко-математичної моделі, які відображають основні складові логістичної результативності аграрного підприємства:

1) показники логістичних активів та витрат господарства;

2) показники рівня розвитку логістичних ланцюгів;

3) показники адаптивності та гнучкості логістичної системи й логістичних ланцюгів аграрного підприємства [4, с. 129].

Вибір аграрним підприємством логістичних стратегій залежить від ключових факторів, на які орієнтоване управління логістикою аграрного підприємства (витрати, якість, час, логістичні активи); рівня ризику логістичної діяльності, який приймає аграрне підприємство (високий, середній, низький) (рис. 2).

Логістична діяльність аграрного підприємства спрямована на налагодження довгострокових відносин в межах логістичних ланцюгів (перехід від отримання короткочасного ефекту до отримання довгострокового ефекту основних логістичних інструментів). Отже, як перехід від більш ризикової до менш ризикової логістичної діяльності відповідає розвитку логістичної системи досліджуваного підприємства, так і відхід підприємства від «управління за подіями» до «стратегічного інтегрованого управління», зокрема у сфері логістичної діяльності, стає основою конкурентної боротьби на ринку сільськогосподарської продукції як джерело довгострокових конкурентних переваг.

Для побудови економіко-математичної моделі, що враховувала б рівень ризиковості логістичної діяльності, необхідно враховувати такі принципи: для аграрного підприємства відносна зміна доходів повинна перевищувати відносну зміну витрат. Це сприятиме тому, що витрати на основні логістичні інструменти за досліджуваний період будуть ефективними, а всупереч цьому буде перевищення відносної зміни витрат над зміною доходів [6, с. 258].

Умова ефективності логістичних рішень:

$$\frac{\Delta Д}{Д} \rangle \frac{\Delta В}{В}; \qquad (1)$$

умова «нульової» ефективності логістичних рішень:

$$\frac{\Delta Д}{Д} = \frac{\Delta В}{В}; \qquad (2)$$

умова неефективності логістичних рішень:

$$\frac{\Delta Д}{Д} \langle \frac{\Delta В}{В}, \qquad (3)$$

де $Д$ – операційні доходи підприємства в період дослідження; $В$ – операційні витрати підприємства в період дослідження; $\Delta Д$, $\Delta В$ – зміна операційних доходів та витрат підприємства в період дослідження порівняно з попереднім.

Оцінено тенденції зміни операційних доходів та витрат фермерського господарства «Батьківщина» Краснопільського району Сумської області, яке працює більш стабільно, має незначні різниці між тенденцією зміни операційних витрат та доходів, що свідчить про їх менш ризикову діяльність. Згідно з розрахунками операційні доходи за 2015–2017 роки зросли на 4 152 тис. грн, а опе-

раційні витрати зменшились на 95 472 тис. грн. Це пов'язане переважно з тому, що аграрне підприємство у 2015 році було звільнене від сплати податку на додану вартість, а також великими залишками непроданої продукції. Можна зробити висновок про існування залежності між ризиками в операційній (зокрема, логістичній) діяльності та результатами господарювання підприємства, що відображає ефективність логістичного управління.

Здійснено прогнозування зміни різниці між тенденціями зміни операційних витрат і доходів під час побудови трендової моделі на 2018–2020 роки з використанням програми "Mathcad 14" та спеціального алгоритму побудови економіко-математичної (трендової) моделі. Для досліджуваного фермерського господарства отримано результати під час побудови трендової моделі (табл. 1).

На основі проведеного прогнозування можна оцінити тенденції розвитку досліджуваного підприємства, які вже склались за досліджуваний період. Аналіз показав, що підприємство має тенденцію до стабільного розвитку різниці темпів приросту операційних доходів та витрат. Це говорить про спрямованість системи управління підприємством на оптимізацію операційних витрат, зокрема логістичних витрат.

Щоб оцінити ризик в теорії та практиці управління ризиками, доцільно використовувати методику розрахунку показників, а саме середнього значення показника, середньоквадратичного відхилення показника та коефіцієнта варіації показників. Як за фактичними значеннями, так і за прогнозними значеннями показника (різниці темпів зростання операційних доходів та витрат), для отримання результатів оцінювання рівня ризику логістичної діяльності досліджуваного аграрного підприємства слід використовувати такі формули [7, с. 187]:

1) коефіцієнт логістичного ризику:

$$k_{ЛР} = \frac{\Delta Д}{Д} - \frac{\Delta В}{В}; \quad (4)$$

2) середнє значення показника:

Ключові фактори успіху	логістичні витрати	Стратегія вибіркової оптимізації витрат	Стратегія оптимізації витрат	Стратегія мінімізації витрат
	якість	Стратегія вибіркового обслуговування	Стратегія обмеженого обслуговування	Стратегія максимального обслуговування
	час	Стратегія вибіркової мінімізації витрат часу	Стратегія оптимізації витрат часу	Стратегія комплексної оптимізації витрат часу
	логістичні активи	Стратегія вибіркового інвестування	Стратегія обмеженого інвестування	Стратегія великого інвестування
		Високий	Середній	Низький
		Рівень логістичного ризику		

Рис. 2. Матриця вибору логістичної стратегії «ключові фактори успіху – рівень логістичного ризику»

Джерело: побудовано авторами на основі джерела [5]

Таблиця 1

Прогнозування різниці між відносною зміною операційних доходів та витрат аграрного підприємства

Показники	Прогноз		
	2018 рік	2019 рік	2020 рік
Трендова модель: Y = 0.01 – 0.003 x t - 0.046 x sin (4,16 x t)	-0,006	-0,010	-0,069
R^2	0,829	0,829	0,829

Джерело: розраховано авторами

$$\bar{k}_{ЛР} = \frac{\sum_{i=1}^{T} k_{ЛРi}}{T}; \quad (5)$$

3) середньоквадратичне відхилення показника:

$$\sigma_{кЛР} = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^{T}\left(k_{ЛРi} - \bar{k}_{ЛР}\right)^2}{T-1}}; \quad (6)$$

4) значення коефіцієнта варіації показника:

$$v_{кЛР} = \frac{\sigma_{кЛР}}{\bar{k}_{ЛР}} \times 100\% . \quad (7)$$

Аналізуючи дані підприємства, можемо констатувати, що воно має середній рівень логістичного ризику (середнє значення показника підприємства становить 6,1; за середньоквадратичного відхилення показника – 2,4; значення коефіцієнта варіації показника – 3,3).

Системне вжиття запропонованих заходів у межах реалізації логістичних стратегій аграрного підприємства дасть можливість більш оптимально запровадити необхідні в логістичній системі аграрного підприємства та його логістичних ланцюгах зміни, реалізація яких дасть змогу господарству вийти на якісно новий рівень управління та конкуренції, а саме на рівень цілісних систем (ланцюгів), та отримати інтегральний ефект.

Визначенням інтегрального ефекту є відповідним значенням інтегрального показника, який характеризує не тільки кількісні зміни в логістичній системі аграрного підприємства, але й якісні.

Інтегральний показник доцільно визначати як співвідношення індексів зміни якості до індексу зміни витрат логістичної діяльності аграрного підприємства, що обумовлюється подвійною спрямованістю логістичних стратегій: або на підвищення якості обслуговування, або на зменшення витрат, чи їх поєднання. Інтегральний показник слід розраховувати за формулою [8]:

$$I_{ЛС} = \frac{I_Я}{I_В}, \quad (8)$$

де $I_{ЛС}$ – інтегральний показник логістичних стратегій;

$I_Я$ – індекс зміни якості логістичних стратегій;

$I_В$ – індекс зміни витрат логістичних стратегій.

Під час вибору логістичної стратегії господарства доцільно враховувати значення інтегрального показника логістичної стратегії, оскільки він дає змогу відхилити ті альтернативи, які не є ефективними, провести оцінювання ефективності логістичної стратегії, а також вибрати ту логістичну стратегію, яка дасть можливість досягти бажаного інтегрального ефекту.

Отже, ефективність логістичної стратегії для підприємства повинна відображатись через зростання інтегративного показника ефективності логістичної системи підприємства. Використання лише логістичної стратегії дасть змогу досліджуваному господарству отримувати позитивний інтегральний ефект, а застосування сучасної практики логістичного управління дасть можливість значно підвищувати ефективність змін на підприємстві та отримувати кращий кінцевий варіант (табл. 2).

Результати розрахунків показують, що запровадження логістичної стратегії, орієнтованої на витрати, для досліджуваного аграрного підприємства дасть змогу одержати позитивні результати, що відображаються в уповільненні темпів приросту його операційних витрат.

Висновки з проведеного дослідження. В ході проведеного дослідження визначено наслідки використання логістичного підходу до управління матеріальними потоками на аграрному підприємстві та напрями вдосконалення матеріальних і супутніх потоків на підприємстві аграрної сфери. Запропонований підхід відповідає умовам, які висуваються до формування та оцінювання логістичних стратегій аграрного підприємства, а також враховують її природу (роль логістики в господарстві, стратегічну спрямованість). Результативною оцінкою є інтегральний показник ефективності логістичної стратегії, що має відображати такий інтегральний ефект, який дають змогу отримати аграрному підприємству логістичне стратегічне планування та логістичні стратегії.

Таблиця 2

Ефективність логістичної стратегії підприємства

Показники	Результати діяльності підприємства		
	без впровадження логістичної стратегії у 2017 році	2018 рік	
		без застосування практики логістичного управління	із застосуванням практики логістичного управління
Операційні доходи, тис. грн.	15 166	16 985	16 985
Операційні витрати, тис. грн.	14 538	16 349	16 222
Фінансовий результат від операційної діяльності, тис. грн.	628	636	763
Інтегральний ефект, тис. грн.	–	8	127
Рентабельність активів, %	3,34	4,04	6,6

Джерело: ф. 2, власні розрахунки авторів

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Рудківський О.А. Логістична стратегія підприємства: проблематика вибору і реалізації. *Вісник Житомирського державного технічного університету. Сер.: Економічні науки*. 2014. № 4. С. 226–232.
2. Макаренко Н.О. Організаційно-економічні стратегії сталого розвитку сільськогосподарського виробництва. *Економіка і суспільство*. 2016. № 2. С. 124–129.
3. Смирнов И.Г. Агрологистика по-голландски. *Логистикс*. 2008. № 9. С. 13–15.
4. Чорток Ю.В., Карінцева О.І., Старченко Л.В. Значення запровадження методів логістики на українських підприємствах в сучасних умовах. *Механізм регулювання економіки*. 2005. № 2. С. 127–132.
5. Савенко І.І. Логістичний підхід в управлінні потоками зернозберігаючих підприємств. Теоретико-правовий та методологічний аспекти : монографія. Одеса : Поліграф, 2008. 272 с.
6. Чорнописька Н.В. Методичні підходи до оцінювання логістичної діяльності підприємства. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка».* Сер.: Логістика. 2008. № 623. С. 255–261.
7. Шевців Л.Ю. Петецький І.І. Логістичні витрати підприємства: формування та оцінювання : монографія. Львів : видавництво «Львівської політехніки», 2011. 244 с.
8. Рудківський О.А. Інтегративний підхід до оцінки розвитку логістичної системи виробничого підприємства. *Ефективна економіка.* 2013. № 9. URL: http://www.economy.nayka.com.ua (дата звернення: 19.11.2018).

REFERENCES:

1. Rudkivsky O.A. (2014). Lohistychna stratehiya pidpryyemstva: problematyka vyboru i realizatsiyi [Logistics strategy of the enterprise: the problems of selection and implementation]. Visnyk Zhytomyrskoho derzhavnoho tekhnichnoho universytetu. Ser.: Ekonomichni nauky, 4, pp. 226–232 [in Ukrainian].
2. Makarenko N.O. (2016). Orhanizatsiyno-ekonomichni stratehiyi staloho rozvytku silskohospodarskoho vyrobnytstva [Organizational and economic strategies for the sustainable development of agricultural production]. Ekonomika i suspilstvo, 2, pp. 124–129 [in Ukrainian].
3. Smirnov I.G. (2008). Ahrolohystyka po-hollandsky. [Agricultural science in Dutch]. Lohystyks, 9, pp. 13–15 [in Ukrainian].
4. Chortok Y.V., Karintseva O.I., Starchenko L.V. (2005). Znachennya zaprovadzhennya metodiv lohistyky na ukrayinskykh pidpryyemstvakh v suchasnykh umovakh. [Significance of introduction of logistic methods at Ukrainian enterprises in modern conditions]. Mekhanizm rehulyuvannya ekonomiky, 2, pp. 127–132 [in Ukrainian].
5. Savenko I.I. (2008). Lohistychnyy pidkhid v upravlinni potokamy zernozberihayuchykh pidpryyemstv. Teoretyko-pravovyy ta metodolohichnyy aspekty : monohrafiya [Logistic approach in the management of flows of grain-saving enterprises. Theoretical and legal and methodological aspects : monograph]. Odessa : Polygraph [in Ukrainian].
6. Chernopyska N.V. (2008). Metodychni pidkhody do otsinyuvannya lohistychnoyi diyalnosti pidpryyemstva [Methodological approaches to the evaluation of logistics activities of the enterprise]. Visnyk Natsionalnoho universytetu “Lvivska politekhnika”. Ser.: Lohistyka, 623, pp. 255–261 [in Ukrainian].
7. Shevtsev L.Y., Pyetsky I.I. (2011). Lohistychni vytraty pidpryyemstva: formuvannya ta otsinyuvannya : monohrafiya. [Logistics costs of the enterprise: formation and evaluation : monograph]. Lviv : vydavnytstvo “Lvivskoyi politekhniky” [in Ukrainian].
8. Rudkivsky O.A. (2013). Intehratyvnyy pidkhid do otsinky rozvytku lohistychnoyi systemy vyrobnychoho pidpryyemstva [An integrative approach to the assessment of the development of the logistics system of the production enterprise]. Efektyvna ekonomika, 9. Retrieved: http://www.economy.nayka.com.ua (acceded: 19.11.2018) [in Ukrainian].

Makarenko Natalia
Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Statistics, BA and Marketing
Sumy National Agrarian University
Mironenko Oksana
Master
Sumy National Agrarian University

LOGISTIC STRATEGIES OF AGRARIAN ENTERPRISES: PRINCIPLES OF FORMATION AND REALIZATION

Formulating the goals of the article. The purpose of the article is to analyze the factors of influence in developing the logistics strategy of the agrarian enterprise and assess the effectiveness of its implementation using the integral approach.

Methodology. The research proposes a methodology for choosing a logistic strategy for an agrarian enterprise based on key factors on which the logistics management of the agrarian enterprise (costs, quality, time, logistics assets) is oriented; the level of risk of logistic activity, which the agrarian enterprise accepts (high, medium, low). Proceeding from these two parameters, the matrix of choice of logistic strategies was proposed "key success factors – the level of logistic risk". An estimation of efficiency of introduction of the strategy of enterprise logistic management with the use of an integral approach is carried out.

Results. The priority of forming competitive advantages involves the use of such principles of management that would be able to ensure the interaction of all procurement and production processes in the most effective way, therefore, the consequences of using the logistic approach to managing material flows in the agrarian enterprise and directions of improvement of material and associated flows on enterprise of agrarian sphere. The results of the assessment are an integral indicator of the effectiveness of the logistics strategy, reflecting the integral effect that logistic strategic planning and logistics strategy can provide to the agrarian enterprise.

Practical implications are to develop theoretical and practical aspects of improving the strategy of logistics management and strengthening its impact on ensuring the efficiency of the enterprise agrarian sphere.

Value (originality). The development of a logistic strategy involves a comprehensive study and analysis of the functioning of flow processes in the economy in order to assess potential development opportunities. The aim of the logistic activity of the agrarian enterprise is to form long-term relationships within the logistics chain (transition from short-term effect to long-term effect of logistic tools). When constructing an economics-mathematical model, the study took into account the level of risk of logistics, that is, for an agrarian enterprise; the relative change in income should exceed the relative change in costs. On the basis of the conducted forecasting, the tendencies of the agrarian enterprise development, which tends to the stable development of the difference in the growth rates of operating income and expenses, were estimated.

Integrated implementation of the proposed measures within the implementation of the logistics strategy of the enterprise enables the optimal implementation of the necessary changes in the logistics system of the agrarian enterprise and its logistic chains, implementation of which will allow the company to enter a new level of management and competition – at the level of integral systems and obtain an integrated effect. The reflection of the integral effect is the corresponding value of the integral indicator, which characterizes not only quantitative changes in the logistic system of the agrarian enterprise, but also qualitative ones. Using the proposed approach, the effectiveness of the logistics strategy for the enterprise should be reflected through the growth of an integrative indicator of the efficiency of the logistics system of the enterprise. Using only a logistics strategy allows the company to get a positive integral effect, but the use of modern logistics management practices can significantly improve the effectiveness of changes in the enterprise.

ЗАХОДИ ОПТИМІЗАЦІЇ ЦІНОУТВОРЕННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ
EVENTS ON OPTIMIZATION OF PRICING ON ENTERPRISE

УДК 338.5

Моргун В.В.
магістрант
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка
Васюта В.Б.
к.т.н., доцент кафедри економіки підприємства та управління персоналом
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка

У статті розглянуто роль ціноутворення для функціонування та розвитку підприємства. Цінова політика підприємства включає комплекс заходів щодо визначення ціни, знижок, умов оплати за вироблену продукцію задля задоволення потреб споживачів та отримання прибутку. Ціноутворення є складовою роботи з визначення першочергових стратегічних цілей на сучасному підприємстві. Проаналізовано процес формування цін, вплив цінової політики на прибуток, результат та ефективність діяльності підприємства. На основі проведених досліджень розроблено та запропоновано до впровадження механізм формування та реалізації цінової політики підприємства, алгоритм визначення рівня цін на продукцію, а також сформульовано основні шляхи зниження її собівартості. Для вдосконалення процесу ціноутворення на продукцію підприємства пропонується використовувати стратегію «ціна – якість». Це буде сприяти підвищенню конкурентоспроможності продукції підприємства та розширенню діапазону потенційних споживачів.

Ключові слова: *підприємство, ціна, оптимізація, ціноутворення, цінова політика.*

В статье рассмотрена роль ценообразования для функционирования и развития предприятия. Ценовая политика предприятия включает комплекс мер по определению цены, скидок, условий оплаты за произведенную продукцию для удовлетворения потребностей потребителей и получения прибыли. Ценообразование является составляющей работы по определению первоочередных стратегических целей на современном предприятии. Проанализированы процесс формирования цен, влияние ценовой политики на прибыль, результат и эффективность деятельности предприятия. На основе проведенных исследований разработаны и предложены к внедрению механизм формирования и реализации ценовой политики предприятия, алгоритм определения уровня цен на продукцию, а также сформулированы основные пути снижения ее себестоимости. Для совершенствования процесса ценообразования на продукцию предприятия предлагается использовать стратегию «цена – качество». Это будет способствовать повышению конкурентоспособности продукции предприятия и расширению диапазона потенциальных потребителей.

Ключевые слова: *предприятие, цена, оптимизация, ценообразование, ценовая политика.*

In the article the role of pricing is considered for functioning and development of enterprise. Modern domestic enterprises and organizations have difficulties at the construction of effective mechanism of pricing. A research aim is a study of mechanism of pricing on a modern enterprise and events of his optimization. Forming of price on an enterprise plays a very important role for functioning and development of enterprise. For the successful functioning of enterprise it is suggested to work out and inculcate price strategy that will give possibility to increase a profit to him. It is therefore necessary to analyze the process of forming of prices, influence of price politics on efficiency of activity of Private Enterprise "Kobelyaky – world". Composition and pattern of prices are analyzed on the most popular wares of enterprise. In 2017 of Private Enterprise "Kobelyaky – world" was used by pricing on the basis of the use of information about a unit and expenses cost, id est traditional expense method. This method is not adapted to the modern terms of manage of enterprises of sewing industry. In the conditions of present time not always the use of this method of pricing is acceptable. Therefore, an enterprise needs to revise the existent system of pricing. For most types of products of Private Enterprise "Kobelyaky – world" it is expedient to use strategy price-quality. An exception makes only products that are counted on a consumer with the high level of accosts. It will assist the increase of competitiveness of products of enterprise and expansion of range of potential consumers. The conducted analysis of structure and standard of prices on the products of Private Enterprise "Kobelyaky – world" testifies to uneffectiveness of application of expense method of pricing and introduction of new innovative methods on replacement traditional. On the basis of undertaken studies was worked out and offer to introduction mechanism of forming and realization of price politics of enterprise, algorithm of determination of standard of prices on products and the basic ways of decline of her prime price are set forth.

Key words: *enterprise, price, optimization, pricing, price politics.*

Постановка проблеми. Перед усіма підприємствами та організаціями стоять проблеми, серед яких однією з основних є побудова дієвого механізму ціноутворення. Ціна та ціноутворення є одними з ключових категорій ринкової економіки в сучасних умовах. У сучасних вітчизняних підприємств та організацій виникають труднощі під час побудови дієвого ціноутворення. В умовах ринку ціноутворення є дуже складним процесом, який формується під впливом безлічі факторів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Багато наукових досліджень присвячені проблемі сучасного ціноутворення. Так, проблеми розвитку процесу ціноутворення знайшли відображення в працях таких вчених, як А. Сміт, А. Маршалл, Дж.К. Гелбрейт, Д. Рікардо, Дж.М. Кейнс, К. Маркс [1].

Проблемам теорії та практики сучасного ціноутворення присвячені дослідження В.М. Гальперіна, І.В. Ліпсіца, Л.О. Шкварчук [2]. Питаннями ефективності цінової політики займались І.А. Желтякова, Т.Г. Євдокимова, Г.А. Маховикова.

Сучасні вчені-економісти І.К. Салімжанов, Ж.-Ж. Ламбен, Е.П. Голубков, П.Н. Шуляк, М. Блауг та багато інших вважають, що класичний закон вартості вже перестає діяти, проте він не зникає, змінюються лише форми його прояву. Незважаючи на їх значний науковий внесок, питання сутності категорій «ціна» та «ціноутворення» залишається найбільш дискусійним та вимагає подальших досліджень. Український розвиток ринкових відносин в економіці потребує перегляду багатьох теоретичних та методологічних основ ціноутворення. Науково доведено, що ефективне ціноутворення

сприяє створенню конкурентоспроможного середовища та економічному зростанню підприємств [1].

Постановка завдання. Об'єктом дослідження є приватне підприємство «КОБЕЛЯКИ – СВІТ». Діяльність підприємства полягає у виробництві та реалізації пальт, плащів, курток та костюмів, спеціалізованого одягу різних кроїв, силуетів та стильових рішень з різних видів тканин (бавовняні, шерстяні та напівшерстяні тканини), трикотажних полотен, прикладних матеріалів, фурнітури. Виробництво такого різноманітного асортименту стало можливим завдяки бюджетним замовленням та експорту за кордон.

Ціноутворення є складовою роботи з визначення першочергових стратегічних цілей на ПП «КОБЕЛЯКИ – СВІТ». Головною задачею є визначення рівня цін, що не обмежується завданнями керівництва фірми та маркетингових служб у сфері ціноутворення. Для успішного функціонування підприємства необхідно розробити та впровадити цінову стратегію, яка б дала йому можливість збільшити прибуток.

Підприємство функціонує в умовах сучасності за нестабільності політичного та економічного стану макросередовища, неможливості достатнього управління змінами. Отже, необхідно проаналізувати процес формування цін, вплив цінової політики на прибуток, результат та ефективність діяльності ПП «КОБЕЛЯКИ – СВІТ» загалом.

Метою статті є вивчення механізму ціноутворення на ПП «КОБЕЛЯКИ – СВІТ» та заходів його оптимізації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Формування ціни на підприємстві відіграє дуже важливу роль для функціонування та розвитку підприємства. Вибір ефективної цінової політики полягає в тому, щоби встановлювати на товари такі ціни, так варіювати ними залежно від ситуації на ринку, щоб опанувати його максимально можливою часткою, домогтися запланованого обсягу прибутку й успішно вирішувати всі стратегічні та тактичні завдання [3]. В рамках цінової політики приватні рішення (взаємозв'язок цін на товари в межах асортименту, використання знижок, варіювання цінами, забезпечення оптимального співвідношення своїх цін та цін конкурентів, формування цін на нові товари тощо) складаються в єдину інтегровану систему.

Кожний вид ціни складається з окремих елементів, таких як собівартість одиниці продукції, прибуток, акцизний збір, податок на додану вартість, посередницько-збутова націнка й торговельна надбавка [4]. Необхідно пам'ятати, що формування ціни на будь-якій стадії товароруху завжди супроводжується нарахуванням податку на додану вартість [2].

Цінова політика передбачає розроблення та вибір такого напряму в ціноутворенні, підходів до визначення ціни, які дадуть можливість отримати найбільший прибуток з урахуванням попиту на товари, його властивостей та життєвого циклу [5]. Цінова політика має базуватись не лише на встановленні такої ціни, яка б дала змогу лише відшкодувати витрати виробництва продукції або яку зможе сплатити споживач. Товар повинен становити цінність для споживача [5].

Цінова політика на ПП «КОБЕЛЯКИ – СВІТ» включає комплекс заходів щодо визначення ціни, знижок, умов оплати за вироблену продукцію задля задоволення потреб споживачів та отримання прибутку.

В процесі формування цінової політики важливим є процес формування прогнозної величини витратної частини ціни. Співставлення структури витрат із запланованими обсягами виробництва та розрахунок короткострокових середніх витрат на одиницю продукції забезпечать раціональність цінової політики підприємства [6].

Вироби швейної галузі повинні бути конкурентоспроможними, за можливості дешевими та міцними, а також відповідати вимогам попиту. Базою визначення ціни є собівартість. Вона є основним фактором ціноутворення та формування прибутку. Для аналізу структури та складу ціни виробів ПП «КОБЕЛЯКИ – СВІТ» вибрано окремі найбільш популярні товари, такі як жакет на підкладі з напівльняної тканини, сукня з крепу з атласним підкладом, костюм жіночий брючний льняний, брюки чоловічі з костюмної тканини, костюм жіночий шерстяний.

Отже, відпускна ціна жакету на підкладі у 2017 році складала 412,88 грн. При цьому рівень рентабельності становив 22,39%. Слід зазначити, що такий рівень рентабельності є досить високим для швейної галузі. Найбільш вагомий елемент у загальній структурі належить елементу виробничої собівартості (рис. 1).

Слід зазначити, що, згідно з маркетинговими дослідженнями, найбільш популярним серед населення виробом ПП «КОБЕЛЯКИ – СВІТ» у 2017 році є брюки чоловічі з костюмної тканини. Відпускна ціна одного виробу брюк чоловічих з костюмної тканини складала 335,06 грн. Слід зазначити, що такий рівень відпускної ціни є досить низьким серед конкурентних товарів. Підприємство займається випуском цього виробу, оскільки він є одним з товарів високого попиту серед його покупців. Структуру відпускної ціни брюк чоловічих з костюмної тканини зображено на рис. 2.

Асортимент виробів ПП «КОБЕЛЯКИ – СВІТ» складається також з одягу для дітей, зокрема шкільної форми різних конфігурацій.

Проаналізовано структуру відпускної ціни шкільної форми «Школярик» для дівчат (жакет, юбка, брюки, сарафан) та окремих одиниць шкільного одягу в комплекті (піджак, брюки) для хлопчиків.

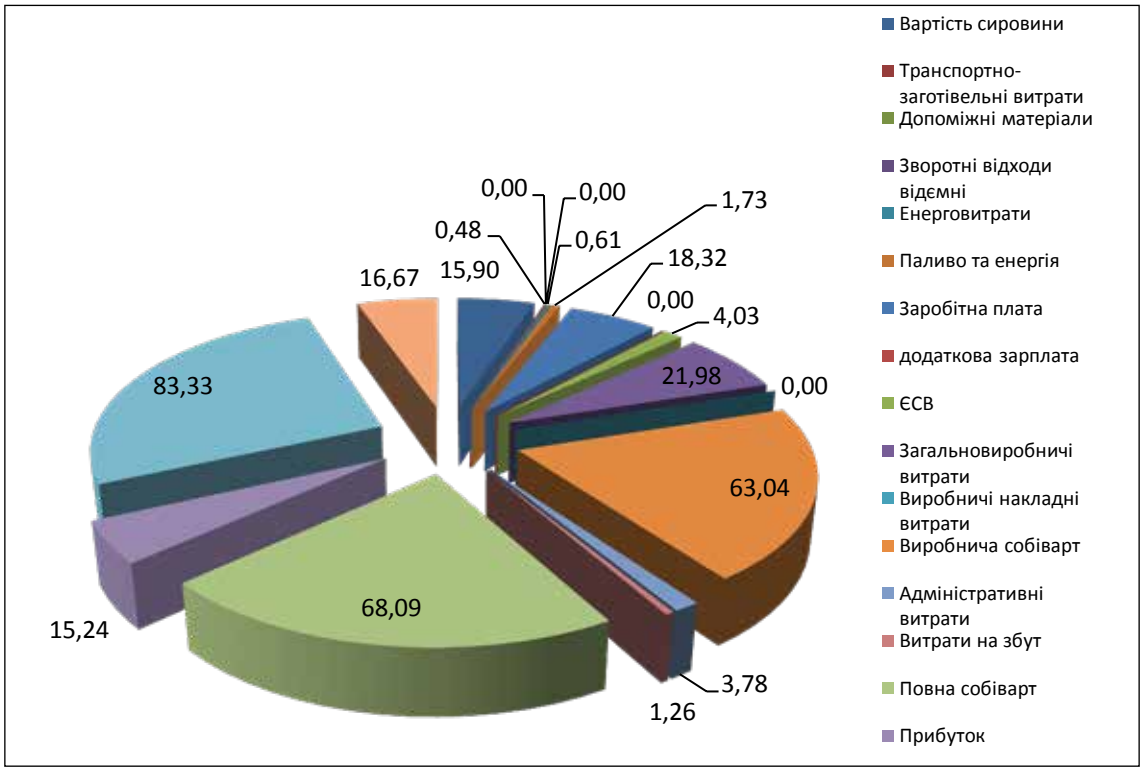


Рис. 1. Структура відпускної ціни жакету на підкладі з напівльняної тканини, %

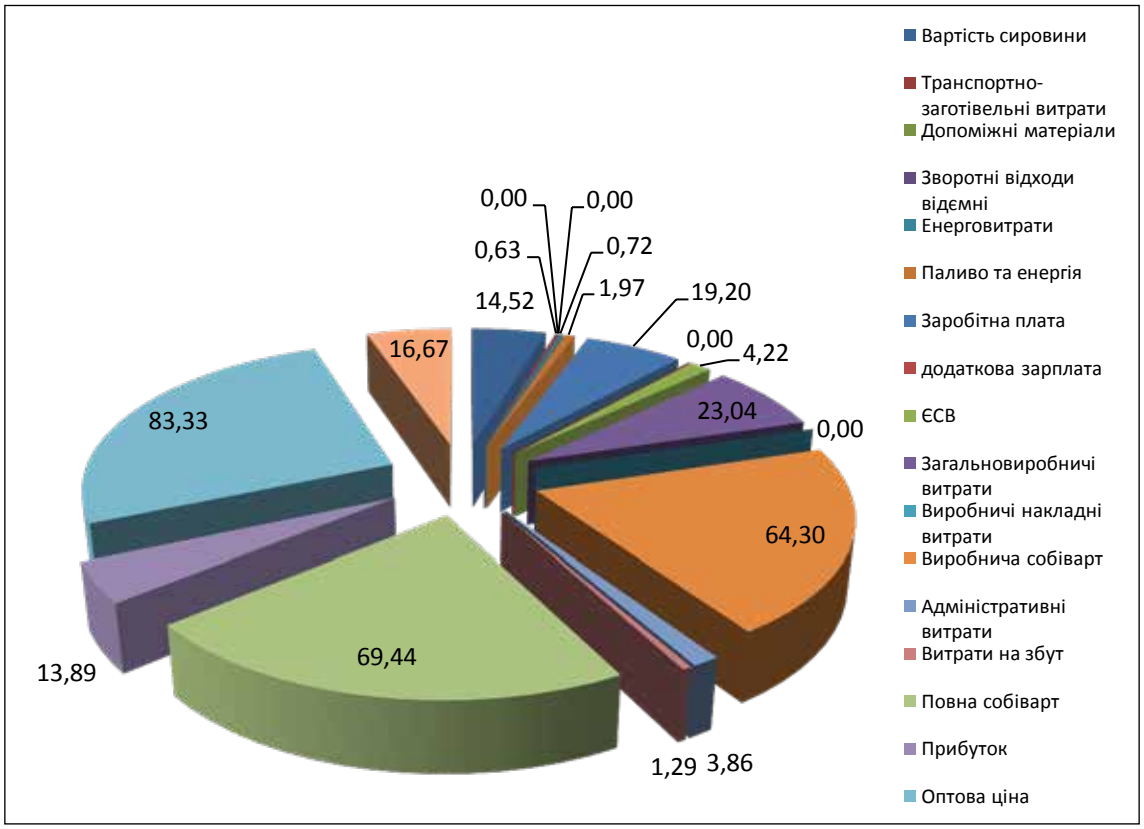


Рис. 2. Структура відпускної ціни брюк чоловічих з костюмної тканини, %

Відпускна ціна 1 комплекту шкільної форми «Школярик» червоного, зеленого та синього кольорів для дівчат складала 1 040,90 грн.

Підприємство постійно займається випуском цього виду продукції, а також іншого спецодягу, керуючись даними платоспроможного попиту та

перевагами споживачів, що враховують регіональні особливості характеру споживання. Нещодавно підприємство впровадило у виробництво шкільну форму європейського зразка. Структуру відпускної ціни дослідного комплекту зображено на рис. 3.

Для задоволення споживчого попиту на шкільну форму швейні підприємства України розширюють асортимент, часто скорочуючи терміни проектування нових моделей, що негативно впливає на якість та конкурентоспроможність готових виробів. Розрахунок структури ціни та аналіз її зміни відповідно до вимог сучасного ринку мають стати головними етапами ціноутворення на підприємстві.

Ефективно сформована структура виробничого асортименту шкільного одягу за принципом комплектності забезпечить розроблення асортиментної політики підприємства з урахуванням відповідності між пропозицією продукції та попитом на неї.

Враховуючи пропозиції споживачів щодо формування колекції шкільного одягу, ПП «КОБЕЛЯКИ – СВІТ» розробило різні варіанти наборів шкільного одягу залежно від погодних умов. Відпускна ціна комплекту шкільної форми для хлопчиків складала 640,50 грн. При цьому рівень рентабельності становив 4,7%. Слід зазначити, що такий рівень рентабельності є досить прийнятним для підприємства за рахунок великих обсягів продажу (рис. 4).

У 2017 році ПП «КОБЕЛЯКИ – СВІТ» використовувало ціноутворення на основі використання інформації про собівартість продукції та витрат, тобто традиційний витратний метод. Однак цей метод не адаптовано до сучасних умов господарювання підприємств швейної галузі, адже він не враховує особливості ситуації на ринку збуту та не пристосований до конкурентних відносин між виробниками. В умовах сьогодення не завжди використання цього методу ціноутворення є прийнятним, тому підприємству варто переглянути наявну систему ціноутворення.

На основі проведених досліджень розроблено та запропоновано до впровадження на ПП «КОБЕЛЯКИ – СВІТ» такий механізм формування та реалізації цінової політики (рис. 5).

В ході проведеного дослідження виявлено, що проблемою вітчизняних підприємств є те, що, сформувавши ефективну цінову політику, вони не слідкують за змінами у внутрішньому та зовнішньому середовищах [7]. Помилкою підприємств є також те, що вони не проводять аналіз впливу цінової політики на ефективність своєї діяльності. Важливим є те, що після формування цін на продукцію необхідно слідкувати за змінами в державному регулюванні цінової політики, тенденціями цін на аналогові товари конкурентів, а також контролювати цінову політику безпосередньо на підприємстві та постійно коригувати ціни. Саме тому на ПП «КОБЕЛЯКИ – СВІТ» варто запровадити такий

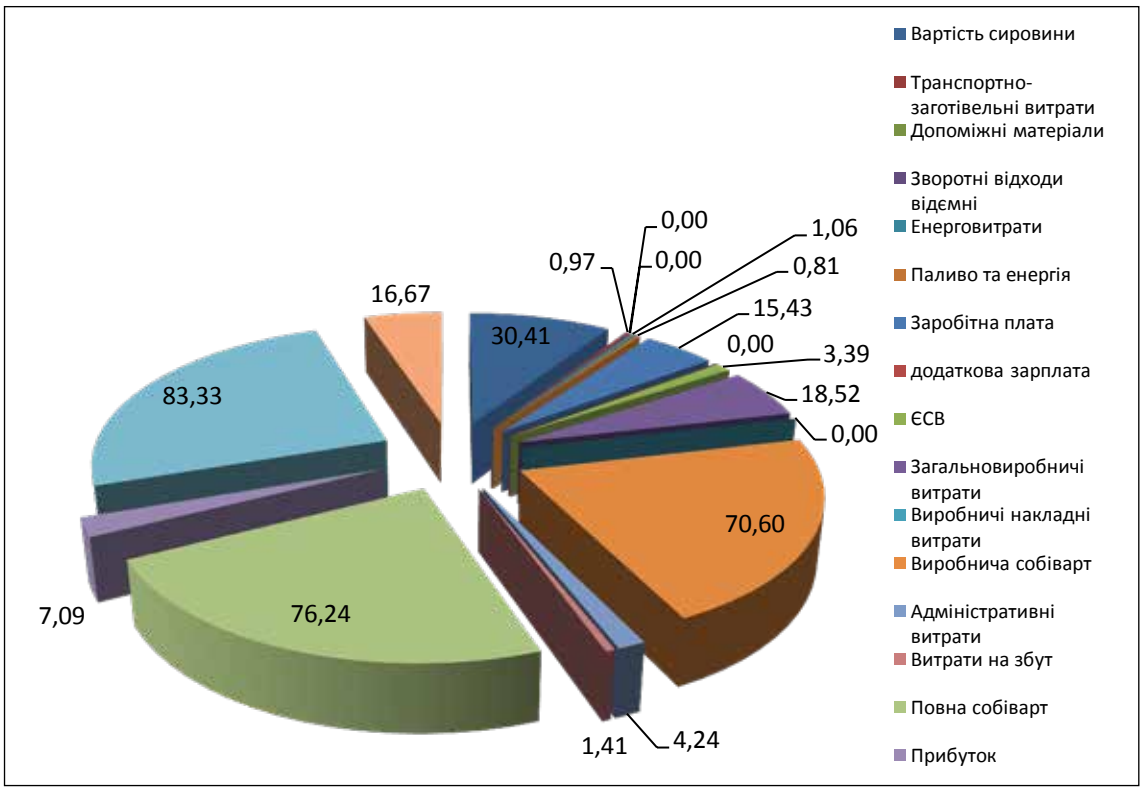


Рис. 3. Структура відпускної ціни шкільної форми «Школярик» для дівчат, %

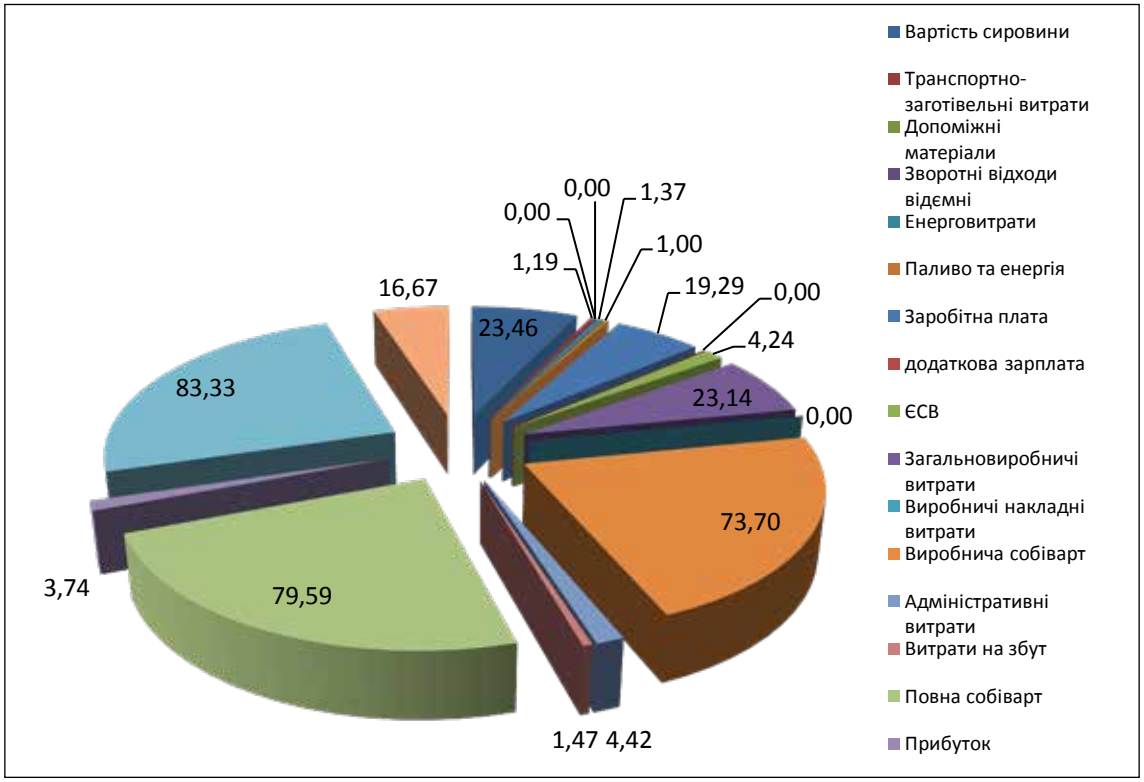


Рис. 4. Структура відпускної ціни комплекту шкільної форми для хлопчиків, %

алгоритм визначення рівня цін на продукцію, який наведений на рис. 6.

Основними передумовами ефективної цінової політики в умовах ринкової економіки є орієнтація на споживачів, врахування їх цінової чутливості, визначення конкурентоспроможності продукції підприємства, моніторинг цін конкурентів, дослідження факторів, які впливають на ціну, диференційоване визначення рівнів торговельних надбавок [8].

Для більшості видів продукції, що досліджувались, доцільно використовувати стратегію «ціна – якість». Виняток становить лише продукція преміум-сегменту, оскільки вона розрахована на споживача з вищим рівнем доходу. За високої якості продукції він згоден платити більшу ціну, і в цьому аспекті висока ціна буде показником якості цієї продукції.

Для визначення розмірів допустимого збільшення ціни (рис. 7) та його доцільності необхідно використовувати аналіз цінової еластичності (зокрема, якщо мета цінової політики підприємства полягає в утриманні на ринку) або еластичності попиту за ціною (якщо мета цінової політики підприємства полягає в максимізації прибутку) [7].

На основі проведеного аналізу встановлено, що попит на продукцію ПП «КОБЕЛЯКИ – СВІТ» еластичний, тому підприємство має можливість лише не суттєво збільшувати ціну без втрати обсягів продажу (за умови збереження високої якості продукції та довіри споживачів до підприємства), збільшуючи свій прибуток. Однак це стосується підприємств, які мають сталі позиції на ринку.

За рахунок збільшення прибутку можна зберігати наявний асортимент продукції незалежно від вартості сировини та розширити допустимі межі коливання цієї вартості, забезпечуючи стабільну роботу підприємства. Частину отриманого додаткового прибутку можна використати для вжиття інших маркетингових заходів, закріплюючи наявні позиції підприємства на ринку.

В ході проведеного дослідження доведено, що зниженню собівартості, відповідно, ціни на швейні вироби сприятимуть:

– розроблення та впровадження у виробництво систем автоматизованого проектування й управління, а також ресурсозаощаджувальних технологій;

– досягнення якісно нового рівня розвитку виробництва на базі реконструкції підприємств, переоснащення сучасним, прогресивним технологічним устаткуванням;

– розроблення та впровадження у виробництво виробів, які відповідають світовим зразкам;

– поліпшення якості виробів, постійне оновлення та розширення асортименту;

– підвищення ефективності виробництва за рахунок більш раціонального використання всіх видів ресурсів із забезпеченням приросту продуктивності праці за рахунок раціональної організації, розподілу та кооперації.

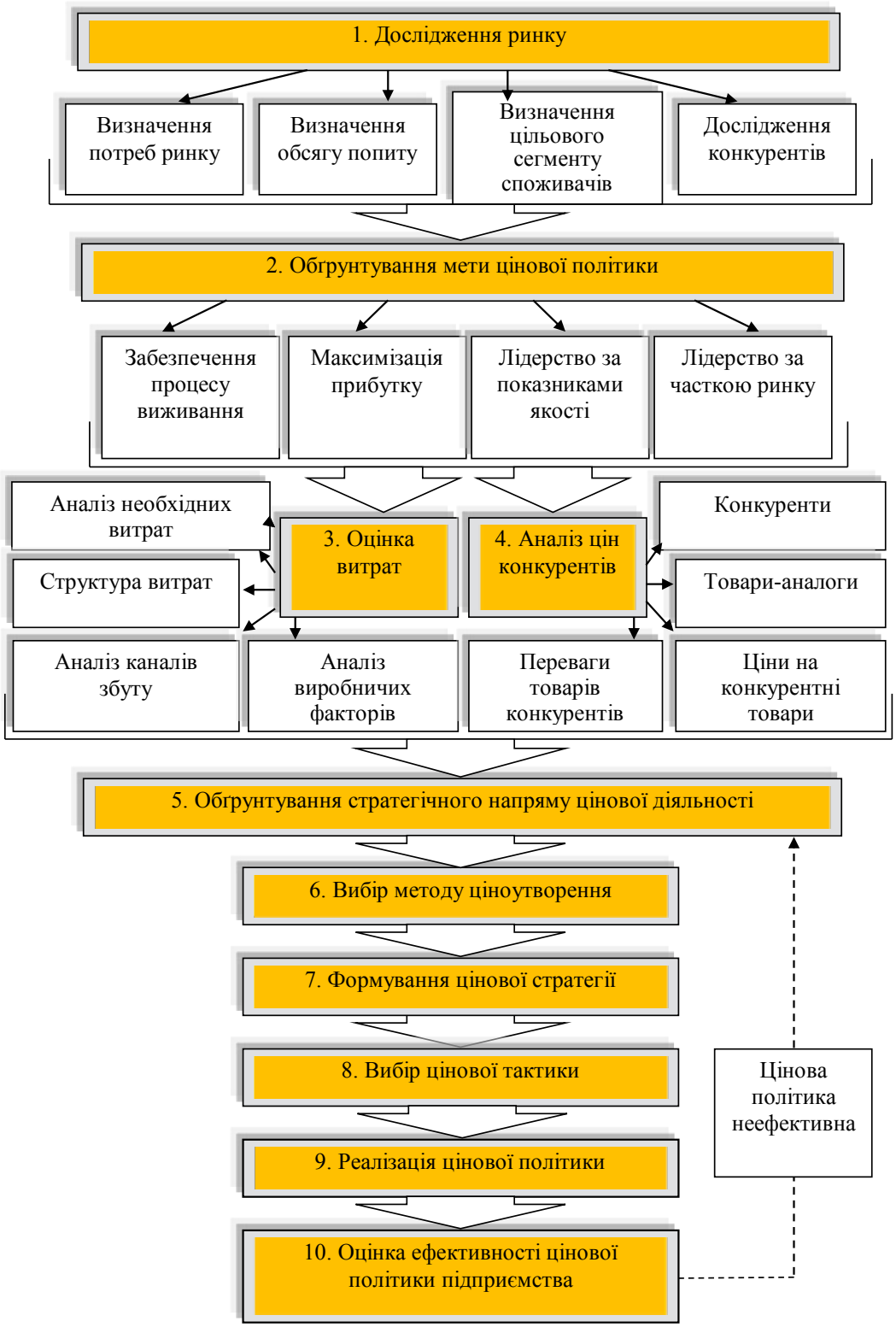


Рис. 5. Механізм формування та реалізації цінової політики ПП «КОБЕЛЯКИ – СВІТ»

В практиці ціноутворення вітчизняних промислових підприємств витратний підхід залишається найпоширенішим. Його рекомендують використовувати в галузях зі стабільним попитом та конкуренцією, інакше витратна модель більш придатна для визначення базової ціни [9].

Проведений аналіз структури та рівня цін на продукцію ПП «КОБЕЛЯКИ – СВІТ» свідчить про неефективність застосування витратного методу ціноутворення та введення нових інноваційних методів на заміну традиційним. Для вдосконалення процесу ціноутворення на продукцію

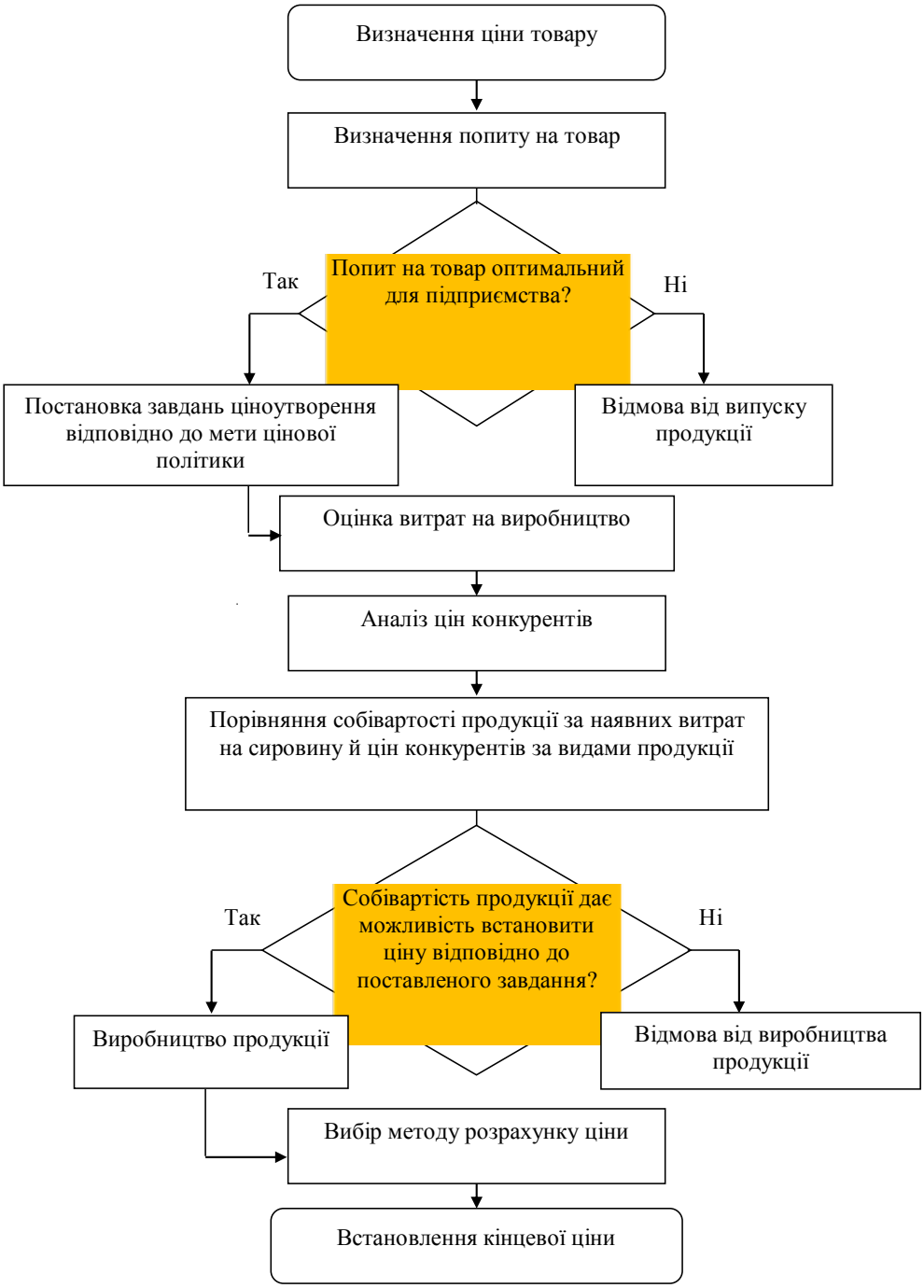


Рис. 6. Алгоритм визначення рівня цін на продукцію ПП «КОБЕЛЯКИ – СВІТ»

ПП «КОБЕЛЯКИ – СВІТ» доцільно було б використовувати стратегію «ціна – якість», оскільки вона розрахована на споживача з вищим рівнем доходу. Такий підхід сприяв би підвищенню конкурентоспроможності продукції підприємства та розширенню діапазону потенційних покупців.

Висновки з проведеного дослідження. На основі проведеного дослідження виявлено, що ціна є однією з ключових категорій ринкової економіки. Формування ціни на підприємстві відіграє дуже важливу роль для його функціонування та розвитку.

На основі проведених досліджень розроблено та запропоновано до впровадження механізм формування та реалізації цінової політики підприємства, алгоритм визначення рівня цін на продукцію на ПП «КОБЕЛЯКИ – СВІТ», а також сформульовано основні шляхи зниження собівартості швейних виробів. Для вдосконалення процесу ціноутворення на продукцію ПП «КОБЕЛЯКИ – СВІТ» пропонується використовувати стратегію «ціна – якість». Авторами намічено перспективний напрям вдосконалення механізму ціноутворення на підприємстві.

Рис. 7. Вплив збільшення ціни продукції на розмір загального прибутку підприємства

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Андрусь О.І. Аналіз проблем сучасного ціноутворення в Україні та обґрунтування шляхів підвищення його ефективності. *Ефективна економіка*. 2013. № 5. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2027 (дата звернення: 26.02.2019).
2. Шкварчук Л.О. Ціноутворення : підручник. Київ : Кондор, 2008. 460 с.
3. Скриль В.В., Горобець В.М. Напрямки удосконалення процесу ціноутворення на прикладі ТОВ «Завод Кобзаренка». URL: http://www.rusnauka.com/2_KAND_2014/Economics/10_154885.doc.htm (дата звернення: 26.02.2019).
4. Тормоса Ю.Г. Ціни та цінова політика : навчально-методичний посібник для самостійного вивчення дисципліни. Київ : КНЕУ, 2003. 91 с.
5. Шемет Я.В., Тульчинська С.О. Формування ефективної товарно-цінової політики підприємства. URL: http://probl-economy.kpi.ua/pdf/2013-33.pdf (дата звернення: 26.02.2019).
6. Власюк В.Є., Олексієвець О.О., Олішкевич К.В. Проблеми формування цінової політики підприємств. *Молодий вчений.* 2017. № 5 (45). С. 521–524. URL: http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2017/5/117.pdf (дата звернення: 26.02.2019).
7. Трофіменко А.Ю., Невмержицька С.М. Удосконалення цінової політики підприємства. URL: http://knutd.edu.ua/publications/pdf/Ukrainian_editions/Nevmerzicka2015022811.pdf (дата звернення 26.02.2019).
8. Богацька Н.М. Гарах О.М. Цінова політика підприємств і проблеми, що її супроводжують. URL: http://www.rusnauka.com/15_DNI_2008/Economics/32959.doc.htm (дата звернення: 21.02.2019).
9. Рябченко І.М. Удосконалення методичних підходів до ціноутворення на вітчизняних промислових підприємствах з урахуванням вимог ринку. *Глобальні та національні проблеми економіки.* 2015. Вип. 3. С. 398–403. URL: http://global-national.in.ua/archive/3-2015/84.pdf (дата звернення: 26.02.2019).

REFERENCES:

1. Andrusj O.I. (2013). Analiz problem suchasnogho cinoutvorennja v Ukrajini ta obgruntuvannja shljakhiv pidvyshhennja jogho efektyvnosti [Analysis of problems of the modern pricing in Ukraine and ground of ways of increase of his efficiency]. *Efektyvna ekonomika* [Effective economy] (electronic journal), no. 5. Available at: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2027 (accessed: 26 February 2019).
2. Shkvarchuk L.O. (2008) *Cinoutvorennja* [Pricing]. Kyiv : Condor (in Ukrainian).
3. Skrylj V.V., Ghorobecj V.M. (2014) Naprjamky udoskonalennja procesu cinoutvorennja na prykladi TOV “Zavod Kobzarenka” [Directions of improvement of process of pricing are on the example of LTD “Plant of Kobzarenko”]. (electronic journal). Available at: http://www.rusnauka.com/2_KAND_2014/Economics/10_154885.doc.htm (accessed: 26 February 2019).
4. Tormosa Ju.Gh. (2003) *Ciny ta cinova polityka* [Prices and price politics]. Kyiv : KNEU (in Ukrainian).
5. Shemet Ja.V., Tuljchynsjka S.O. (2013) Formuvannja efektyvnoji tovarno-cinovoji polityky pidpryjemstva [Formation of effective inventory price politics group] (electronic journal). Available at: http://probl-economy.kpi.ua/pdf/2013-33.pdf (accessed: 26 February 2019).

6. Vlasjuk V.Je., Oleksijevecj O.O., Olishkevych K.V. (2017) Problemy formuvannja cinovoji polityky pidpryjemstv [Problems of pricing policy in the companies]. *Molodyj vchenyj* [Young Scientist] (electronic journal), no. 5 (45), pp. 521–524. Available at: http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2017/5/117.pdf (accessed: 26 February 2019).

7. Trofimenko A.Ju., Nevmerzhycjka S.M. (2015) Udoskonalennja cinovoji polityky pidpryjemstva [Problems of forming of price politics of enterprises] . (electronic journal). Available at: http://knutd.edu.ua/publications/pdf/Ukrainian_editions/Nevmerzicka201502281.pdf (accessed: 26 February 2019).

8. Boghacjka N.M. Gharakh O.M. (2008) Cinova polityka pidpryjemstv i problemy, shho jiji suprovodzhujutj [Price politics of enterprises and problem, that she is accompanied]. (electronic journal). Available at: http://www.rusnauka.com/15_DNI_2008/Economics/32959.doc.htm (accessed: 21 February 2019).

9. Rjabchenko I.M. (2015) Udoskonalennja metodychnykh pidkhodiv do cinoutvorennja na vidchyznjanykh promyslovykh pidpryjemstvakh z urakhuvannjam vymogh rynku [Improvement of the methodic approaches to pricing at the native industrial enterprises considering market demands]. *Ghlobaljni ta nacionaljni problemy ekonomiky* [Global and national problems of economy]. (electronic journal), vol. 3, pp. 398–403. Available at: http://global-national.in.ua/archive/3-2015/84.pdf (accessed: 26 February 2019).

Morgun Vladislav
Master's Degree
Poltava National Technical Yuri Kondratyuk University
Viktoriia Vasiuta
Candidate of Technical Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department
of Enterprise Economics and Personnel Management
Poltava National Technical Yuri Kondratyuk University

EVENTS ON OPTIMIZATION OF PRICING ON ENTERPRISE

The purpose of the article. In the article the role of pricing is considered for functioning and development of enterprise. A price and pricing are one of main categories of market economy in modern terms. Modern domestic enterprises and organizations have difficulties at the construction of effective mechanism of pricing. In the conditions of market, pricing presents a very difficult process that is formed under influence of great number of factors. A research aim is a study of mechanism of pricing on a modern enterprise and events of his optimization.

Methodology. Forming of price on an enterprise plays a very important role for functioning and development of enterprise. Price politics on Private Enterprise "Kobelyaky – world" plugs in itself the complex of events on determination of price, discounts, terms of payment for the produced products with the purpose of satisfaction of necessities of consumers and receipt arrived. Pricing is component part of work on determination of primary strategic aims on a modern enterprise. For the successful functioning of enterprise it is suggested to work out and inculcate price strategy that will give possibility to increase a profit to him. An enterprise functions in modern terms at instability of the political and economic state. It is therefore necessary to analyze the process of forming of prices, influence of price politics on efficiency of activity of Private Enterprise "Kobelyaky – world".

Results. Basic pre-conditions of effective price politics in the conditions of market economy is an orientation on consumers, determination of competitiveness of products of enterprise, monitoring of costs of competitors, research of factors, influencing on a price, differentiated determination of levels of trade raises.

Composition and pattern of prices are analyzed on the most popular wares of enterprise. In 2017 of Private Enterprise "Kobelyaky – world" was used by pricing on the basis of the use of information about a unit and expenses cost, id est traditional expense method. This method is not adapted to the modern terms of manage of enterprises of sewing industry. In the conditions of present time not always the use of this method of pricing is acceptable. Therefore, an enterprise needs to revise the existent system of pricing.

Practical implications. For most types of products of Private Enterprise "Kobelyaky – world" it is expedient to use strategy price-quality. An exception makes only products that are counted on a consumer with the high level of accosts. It will assist the increase of competitiveness of products of enterprise and expansion of range of potential consumers. It is set on the basis of the conducted analysis, that demand on the products of Private Enterprise "Kobelyaky – world" is elastic, therefore an enterprise has the opportunity a bit to increase a price without the loss of volumes of sales. Due to the increase of profit it will be possible to save the existent assortment of products, providing stable work of enterprise. The share of the got additional profits can be used for realization of other marketing events.

The conducted analysis of structure and standard of prices on the products of Private Enterprise "Kobelyaky – world" testifies to uneffectiveness of application of expense method of pricing and introduction of new innovative methods on replacement traditional.

Value/originality. On the basis of undertaken studies was worked out and offer to introduction mechanism of forming and realization of price politics of enterprise, algorithm of determination of standard of prices on products and the basic ways of decline of her prime price are set forth. Authors are set perspective direction of perfection of mechanism of pricing on an enterprise.

«ЗЕЛЕНЕ» ЛОГІСТИЧНЕ УПРАВЛІННЯ СІМЕЙНИМИ ФЕРМЕРСЬКИМИ ГОСПОДАРСТВАМИ УКРАЇНИ

«GREEN» LOGISTICS MANAGEMENT OF FAMILY FARMS IN UKRAINE

УДК 658.7:334.722.24:338.43.02:502

Осадчук І.В.
к.с.-г.н., доцент, доцент кафедри менеджменту організацій
Державний вищий навчальний заклад «Херсонський державний аграрний університет»
Боліла С.Ю.
к.с.-г.н., доцент, доцент кафедри менеджменту організацій
Державний вищий навчальний заклад «Херсонський державний аграрний університет»

У статті підкреслено, що значна кількість особистих селянських і невеликих фермерських господарств у перспективі може набути статусу сімейного фермерського господарства. Встановлено, що загальному зміцненню позицій вітчизняних новостворених та потенційних сімейних фермерських господарств, їх об'єднань на внутрішньому ринку продовольства і підвищенню їхньої конкурентоспроможності на зовнішньому ринку сприятиме застосування в практиці їхньої роботи «зеленого» логістичного управління. Підкреслено, що «зелене» логістичне управління у виробничій мікрологістичній системі «сімейне фермерське господарство» здатне забезпечити таку оптимізацію потокових процесів, яка дасть змогу отримати інтегральний соціально-еколого-економічний ефект. Визначено елементи технології прийняття «зеленого» логістичного управлінського рішення. Описано зміст окремих етапів та операцій процесу прийняття «зеленого» логістичного управлінського рішення.

Ключові слова: *сімейне фермерське господарство, «зелена» логістика, логістичне управління, технологія «зеленого» логістичного управління, технологія підготовки та прийняття «зеленого» логістичного управлінського рішення.*

В статье подчеркнуто, что значительное количество личных крестьянских и небольших фермерских хозяйств в перспективе может приобрести статус семейного фермерского хозяйства. Установлено, что общему укреплению позиций отечественных вновь созданных и потенциальных семейных фермерских хозяйств, их объединений на внутреннем рынке продовольствия и повышению их конкурентоспособности на внешнем рынке будет способствовать применение в практике их работы «зеленого» логистического управления. Подчеркнуто, что «зеленое» логистическое управление в производственной микрологистической системе «семейное фермерское хозяйство» способно обеспечить такую оптимизацию потоковых процессов, которая позволит получить интегральный социально-эколого-экономический эффект. Определены элементы технологии принятия «зеленого» логистического управленческого решения. Описано содержание отдельных этапов и операций процесса принятия «зеленого» логистического управленческого решения.

Ключевые слова: *семейное фермерское хозяйство, «зеленая» логистика, логистическое управление, технология «зеленого» логистического управления, технология подготовки и принятия «зеленого» логистического управленческого решения.*

The article outlines that although a considerable number of individual peasant farms and small farm enterprises in the perspective can get the status of family farms, this will not ensure the growth of their competitiveness. It is noted that one of the main causes of economic uncompetitiveness of both potential and newly established family farms, both legal and non-legal entities, is obviously the rejection by their leaders of new management technologies built on the use of the principles of green logistics. It is determined that general consolidation of positions of domestic newly created and potential family FE, their associations in the internal food market, and increasing their competitiveness in the external market will be promoted by the use of green logistics management in the practice of these households. It is outlined that green logistics management in production micrologistics system "family farm enterprise" is able to provide for the optimization of stream processes, which will allow obtaining an integral socio-ecological-economic effect. It is noted that the application of principles and methods of green logistics management requires the development of effective technology of preparation and adoption of green logistics managerial decision. Elements of the technology of green logistics managerial decision making are determined. The process of making green logistics managerial decision by a family farmer is investigated. The essence of some stages and operations of this process is described. It is noted that the introduction into the management practice of family FE of green logistics management will allow ensuring: high quality of managerial decisions made on the basis of using the technology of preparation and adoption of green logistics managerial decisions; high competitiveness of production and services due to optimization of costs associated with the production and sales of goods, reduction of inventories of material resources and finished products in the spheres of production, supply and sales, reducing the length of the production cycle and the cycle of customer orders; acceleration of turnover of working capital; maximum satisfaction of consumer needs due to deep understanding of their requirements to the quality of production and services, provision of services; creation of opportunities for reconstructing the process of executing orders in order to improve indicators of systems of supply, production and service; minimizing the time to form, organize effective logistics business processes, introducing flexible automated productions that will allow quickly switching to new types of products and participating in multi-level sales channels; creation of the public image of a socially responsible stakeholder of the territorial community etc.

Key words: *family farm enterprise, green logistics, logistics management, technology of green logistics management, technology of preparation and adoption of green logistics managerial decision.*

Постановка проблеми. Панівною формою господарювання на селі в Україні нині є особисті селянські господарства (ОСГ), економічний стан великої кількості яких залишає бажати кращого, хоч вони здійснюють не менший вклад у забезпечення продовольчої безпеки нашої держави, ніж усі інші форми господарювання, адже в них виробляється понад 40% валової продукції сільського господарства. Значна кількість цих господарств може в перспективі набути статусу сімейного фермерського господарства (сімейного ФГ). Однак зміна статусу не забезпечує зростання конкурентоспроможності, а градус конкуренції на аграрному ринку стає все вищим. Майбутнім українським сімейним фермерам, якими у перспективі стануть ті ж селяни – власники нині діючих ОСГ чи голови невеликих фермерських господарств, – доведеться несолодко.

Причин економічної неконкурентоспроможності як потенційних сімейних ФГ, так і новостворених сімейних ФГ зі статусом та без статусу юридичної особи дуже багато. До переліку основних, як свідчать світовий та національний досвіди господарювання, належить незнання їх керівни-

ками основ логістичного управління і, як наслідок, несприйняття ними нових технологій управління, побудованих на використанні принципів логістики, зокрема «зеленої». Але ж саме «зелене» логістичне управління у виробничій логістичній системі «сімейне ФГ» здатне забезпечити таку оптимізацію потокових процесів, яка дасть змогу отримати інтегральний соціально-еколого-економічний ефект. Саме це зумовило актуальність обраної тематики дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми логістичного управління досліджували: Є. Крикавський, О. Тридід, О. Величко, Дж. Келлі, Дж. Р. Сток, Є. Бойко, Н. Чухрай, І. Смірнов, А. Баскін, Д. Ламберт, М. Ліндерс, Г. Варданян, А. Гаджинський. На думку Є.О. Бойко, особливої актуальності проблема логістичного управління «набуває в період кризи, коли підприємства повинні організувати свою діяльність так, щоб мінімізувати витрати, пов'язані з рухом та зберіганням товарно-матеріальних цінностей від первинного джерела до кінцевого споживача» [1]. Саме така ситуація спостерігається нині в Україні.

Проблемами «зеленої» логістики опікуються закордонні та вітчизняні дослідники: П. Мерфі, Д. Роджерс, Р. Тіббен-Лембке, Г. Куметштайнер, Лі Яньбо, Лю Сунсянь, Т.А. Гармаш, Н.О. Маргіта, Л.М. Гурч, Л.Є. Хмара та ін. [2, 3, 4]. У процесі цих досліджень вивчалися розвиток і характерні особливості «зеленої» логістики, визначалися стратегічні принципи створення та впровадження агропродовольчих ланцюгів постачання, систематизувалася їхня структура.

Незважаючи на значну кількість наукових праць із проблем логістичного управління, його стан на підприємствах України знаходиться на початковому етапі свого розвитку. Особливо це стосується сімейного фермерства, яке тільки розпочинає свій шлях в українських реаліях, а передумови його становлення дуже відрізняються від тих, що мали місце в країнах Західної Європи.

Важливою умовою досягнення стійкої конкурентоспроможності будь-якого підприємства, в тому числі сімейного ФГ, є пошук інноваційних моделей управління, до яких, беззаперечно, можна віднести й «зелений» логістичний менеджмент, функцією та пов'язуючим процесом якого є «зелене» логістичне управлінське рішення. Це зумовлює необхідність розроблення технології його прийняття керівниками новостворених вітчизняних сімейних ФГ (сімейними фермерами) та господарствами, що потенційно можуть набути такого статусу.

Постановка завдання. Метою дослідження є розроблення технології підготовки та прийняття «зеленого» логістичного управлінського рішення, що є адекватним умовам сьогодення і частиною інноваційних технологій управління.

Виклад основного матеріалу дослідження. Загалом технологія «зеленого» логістичного управління сімейним ФГ має відповідати низці вимог: єдність технологічного процесу, що забезпечує поєднання управлінських робіт із таким розрахунком, щоб виключити взаємні перешкоди; неперервність технологічного процесу; мінімальна вартість і трудомісткість технологічних процесів та окремих операцій; рівномірність завантаження суб'єкта управління та ін. Основу цієї технології становить розроблення «зелених» логістичних управлінських рішень.

Розроблення технології прийняття «зеленого» логістичного управлінського рішення передбачає визначення кількісного та якісного складу таких її елементів, як кількість та якість об'єкта, виробничі технології, споживачі, ефект (економічний, організаційний, соціальний, екологічний, технічний), узгодження їх у просторі, часі з ресурсами і виконавцями. Це дасть змогу дати відповіді на ключові запитання: що робити, з якими витратами, як робити, кому робити, коли робити, для кого робити, де робити, що це дає.

Процесу прийняття «зеленого» логістичного управлінського рішення сімейним фермером передує етап його підготовки. Загалом ці два етапи досліджуваного процесу включають такі операції:

– здійснення інформаційного моніторингу з метою виявлення певної ситуації, яка потребує втручання через загрозу завадити створенню екологічних, ресурсо-, здоров'я- та селозберігаючих логістичних процесів, завдання яких полягає у зниженні шкідливого впливу сімейного ФГ на навколишнє середовище, на здоров'я людей; зменшенні обсягів використання ресурсів, що не відновлюються; зниженні транспортного шуму і вібрації в межах населеного пункту; виборі маршрутів транспортування продукції та відходів, що оминають населені пункти, тощо;

– проведення детального аналізу причин, які зумовили таку ситуацію;

– формулювання проблем, що стоять на заваді дотриманню стандартних логістичних вимог до раціональності, ефективності і швидкості обробки і руху продукції сімейного ФГ та реалізації заходів щодо охорони навколишнього середовища; за необхідності – збір і обробка додаткової інформації;

– діагностику визначених проблем, вивчення обмежень, виявлених у результаті вивчення впливу транспорту на екосистему сільської території та управлінського дослідження стану ресурсного забезпечення, маркетингового аналізу ринку, оцінювання психологічної готовності членів сімейного ФГ до впровадження принципів і методів «зеленого» логістичного менеджменту в управлінський процес;

– розроблення і формулювання мети «зеленого» управлінського рішення, яка забезпечить

мінімізацію забруднень, підвищення ефективності використання логістичних ресурсів господарства за рахунок застосування прогресивних технологій «зеленої» логістики і сучасного обладнання, екологічну безпеку виробничої логістичної системи «Сімейне ФГ» і передбачатиме отримання інтегрального соціально-еколого-економічного ефекту як результату оптимізації потокових процесів у ній;

– вибір методу «зеленої» логістики щодо вирішування виявлених проблем, які стосуються управління системою транспортування та процесом пакування, організації «зелених» комунікацій і виробництва, управління складським господарством та відходами тощо [5];

– пошук альтернатив, які гарантуватимуть зменшення впливу транспорту на екосистему сільської території та поліпшення екологічних показників її логістичної інфраструктури;

– визначення критеріїв ефективності та можливих наслідків «зелених» логістичних рішень, які приймаються керівництвом сімейного ФГ. Наприклад: підвищення якості сільськогосподарської продукції та послуг; скорочення тривалості логістичного циклу; зростання продуктивності використання виробничих ресурсів господарства; своєчасне виконання господарських зобов'язань та соціально відповідальна поведінка; зменшення обсягів утворення відходів, що не підлягають подальшій переробці; скорочення втрат ресурсів, продукції, продуктивних відходів, супутньої біомаси для відновлення енергії під час зберігання та транспортування; підвищення ефективності застосування продуктивних відходів у виробничому процесі господарства, якнайповніше використання потенціалу утилізації непродуктивних відходів сільськогосподарської продукції;

– оцінювання альтернатив. Наприклад: забезпечення екологічної безпеки виробничої мікрологістичної системи «Сімейне ФГ»; зниження використання ресурсів, що не відновлюються; мінімізація, а краще – недопущення забруднень повітря, поверхневих і підземних вод і ґрунтів; використання супутньої біомаси для виробництва біопалива, яке є джерелом електричної та теплової енергії; зниження транспортного шуму і вібрації в межах населеного пункту; охорона екосистеми сільської території від шкідливої дії транспорту;

– вибір оптимальної альтернативи, здатної забезпечити підвищення ефективності використання логістичних ресурсів господарства за рахунок застосування прогресивних технологій «зеленої» логістики і сучасного обладнання.

Впровадження в практику управління сімейними ФГ «зеленого» логістичного менеджменту дасть змогу забезпечити: високу якість управлінських рішень, прийнятих на основі застосування технології підготовки та прийняття «зелених» логістичних управлінських рішень; високу конкурентоздатність продукції та послуг за рахунок оптимізації витрат, пов'язаних із виробництвом і реалізацією товарів, скороченням запасів матеріальних ресурсів і готової продукції у сферах виробництва, постачання і збуту, скороченням тривалості виробничого циклу і циклу виконання замовлень клієнтів; прискорення оборотності обігового капіталу; максимальне задоволення потреб споживачів за рахунок глибокого розуміння їхніх вимог до якості продукції та сервісу, умов надання послуг; створення можливостей реконструювання процесів виконання замовлень із метою покращання показників систем постачання, виробництва та обслуговування; мінімізацію часу на формування, організацію ефективних логістичних бізнес-процесів, впровадження гнучких автоматизованих виробництв, що дасть змогу швидко переходити на випуск нових видів продукції та брати участь у різнорівневих каналах збуту; створення іміджу соціально відповідального стейкхолдера територіальної громади тощо.

Висновки з проведеного дослідження. Одним із найбільш важливих умінь сімейного фермера є вміння організації управлінського процесу на засадах і принципах логістики, адже саме вона є тим специфічним способом діяльності підприємців, що здійснюють свою діяльність на селі, які здатні забезпечити досягнення вітчизняними новоствореними сімейними ФГ, а також невеликими ФГ і товарними ОСГ як потенційними сімейними ФГ, сталих конкурентних позицій. Загальному зміцненню позицій вітчизняних новостворених та потенційних сімейних ФГ, їх об'єднань на внутрішньому ринку продовольства і підвищенню їхньої конкурентоспроможності на зовнішньому ринку сприятиме застосування в практиці роботи цих господарств «зеленого» логістичного управління, насамперед технологій підготовки і прийняття «зеленого» логістичного управлінського рішення.

Перспективи подальших досліджень у цьому напрямі: розроблення інноваційних методів ефективного «зеленого» логістичного управління потоковими процесами, частиною яких є сімейні ФГ, на всіх етапах їхнього життєвого циклу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бойко Є.О. Логістичне управління підприємством – запорука його конкурентоспроможності. URL: http://consult-center.com.ua/wpcontent/uploads/2014/02/%D0%91%D0%BE% D0% B9%D0%BA%D0%BE_%D0%95%D0%9E.pdf (дата звернення: 10.01. 2019).

2. Гармаш Т.А. Зелена логістика: термінологічні аспекти. *«Авіа-2017»*: Матеріали XIII МНТК. Київ. 2017. С. 1975-1978. URL: http://avia.nau.edu.ua/doc/avia-2017/AVIA_2017.pdf (дата звернення: 10.01. 2019).

3. Маргіта Н.О., Білоніжка У.З. Сучасні тенденції впровадження «зеленої» логістики. *Маркетинг і*

менеджмент інновацій. 2014. № 1. С. 279-286. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Mimi_2014_1_29 (дата звернення: 11.01. 2019).

4. Гурч Л.М. Розвиток «зеленої логістики» в Україні. *Вісник національного університету «Львівська політехніка»*. Львів. 2014. № 811: Логістика. С. 86–91. URL: http://ecat.diit.edu.ua/cgi-bin/irbis64r_12/cgiirbis_64.exe ?LNG=&Z21ID=&I21DBN=DB4&P21DBN=DB4&S21ST N=1&S21REF=&S21FMT=fullwebr&C21COM=S&S21C NR=10&S21P01=0&S21P02=0&S21P03=M= &S21STR (дата звернення: 11.01. 2019).

5. Li Yanbo, Liu Songxian. The Forms of Ecological Logistics and Its Relationship Under the Globalization. *Ecological Economy*. 2008. № 4. P. 290–298.

REFERENCES:

1. Boiko Ye.O. Lohistychne upravlinnia pidpryiemstvom – zaporuka ioho konkurentospromozhnosti [Logistics management of an enterprise as a guarantee of its competitiveness]. Available at: http://consult-center.com.ua/wpcontent/uploads/2014/02/%D0%91%D0%BE%D0% B9%D0% BA%D0%BE_%D0%95%D0%9E.pdf. (accessed 10 January 2019).

2. Harmash T.A. (2017) Zelena lohistyka: terminolohichni aspekty [Green logistics: terminological aspects]. *Materialy XIII MNTK «Avia-2017»*, pp. 1975–1978. Avaliable at: http://avia.nau.edu.ua/doc/avia-2017/AVIA_2017.pdf (accessed 10 January 2019).

3. Marhita N.O., Bilonizhka U.Z. (2014) Suchasni tendentsii vprovadzhennia "zelenoi" lohistyky [Modern tendencies of implementing "green" logistics]. *Marketynh i menedzhment innovatsii,* no. 1, pp. 279–286. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Mimi_2014_1_29 (accessed 11 January 2019).

4. Hurch, L. M., Khmara L. Ye. (2014) Rozvytok "zelenoi lohistyky" v Ukraini [The development of "green logistics" in Ukraine]. *Visnyk natsionalnoho universytetu "Lvivska politekhnika",* Lviv, no. 811: Lohistyka, pp. 86-91. Available at: http://ecat.diit.edu.ua/cgi-bin/irbis64r_12/cgiirbis_64.exe?LNG=&Z21ID=&I21DBN=DB4&P21DBN=DB4&S21STN=1&S21REF=&S21FMT=fullwebr&C21COM=S&S21CNR=10&S21P01=0&S21P02=0&S21P03=M=&S21STR= (accessed 11 January 2019).

5. Li Yanbo (2008) The Forms of Ecological Logistics and Its Relationship Under the Globalization. *Ecological Economy*, no. № 4, pp. 290–298.

Osadchuk Iryna
Candidate of Agricultural Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Management of Organizations
Kherson State Agricultural University
Bolila Svitlana
Candidate of Agricultural Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Management of Organizations
Kherson State Agricultural University

"GREEN" LOGISTICS MANAGEMENT OF FAMILY FARMS IN UKRAINE

The purpose of the article. The leading form of management in the countryside in Ukraine is today individual peasant farms. A considerable number of these households can in the future get the status of the family farm enterprise. However, the change of the status does not ensure the growth of competitiveness, and the degree of competition in the agricultural market is getting higher. There are many causes of economic uncompetitiveness of both potential and newly established family farms, both legal and non-legal entities. The main ones, undoubtedly, include the ignorance by their leaders of the basics of logistics management and, as a consequence, their rejection of new management technologies built on the use of the principles of logistics, in particular, green. However, green logistics management in the production logistics system "family farm enterprise" is able to provide for the optimization of stream processes, which will allow obtaining an integral socio-ecological-economic effect. Therefore, it is determined that the purpose of the study is to develop the technology of preparation and adoption of green logistics managerial decision, which is adequate to the current conditions and is a part of the innovative management technologies. **Methodology.** The methodological basis of the study consists of works of leading scholars on issues of logistics management, various aspects of green logistics. Studies were based on the dialectic method of cognition of theoretical and methodological foundations of preparation and adoption of green logistics managerial decision and system approach. The following research methods are used: monographic, abstract-logical, observation, expert evaluation, and questionnaire method.

Results. The basis of the technology of green logistics management of family FE is the development of green logistics managerial decisions. Development of the technology of making green logistics managerial decision provides for identifying the quantitative and qualitative composition of its elements such as quantity and quality of an object, production technologies, consumers, effect (economic, organizational, social, ecological, technical), their coordination in space and time with resources and performers.

The process of preparing and making green logistics managerial decision by a family farmer includes a number of operations, each of which requires knowledge of the principles of green logistics, skills to apply methods of green logistics management, etc. for example, during the implementation of information monitoring in order to identify a particular situation that requires intervention, it is appropriate to draw attention to the threats to the creation of ecological, resource, health and village-saving logistics processes, the goal of which is to reduce harmful influence of family FE on the environment, public health; reduce the volume of non-renewable resources used; reduce traffic noise and vibration within the settlement; choose routes for the transportation of products and waste away from settlements, etc.

The use of green logistics management in family farm enterprises allows ensuring: high quality of green logistics managerial decisions; high competitiveness of production and services due to cost optimization, reduction of the length of the production cycle and the cycle of customer orders; acceleration of turnover of working capital; maximum satisfaction of consumer needs; minimizing the time to form, organize effective logistics business processes, introducing flexible automated productions that will allow quickly switching to new types of products and participating in multi-level sales channels; creation of the public image of a socially responsible stakeholder of the territorial community etc.

Practical implications. The use of green logistics management, first of all, the technology of preparation and adoption of green logistics managerial decision, in the business practice of domestic newly created and potential family farm enterprises and their associations will contribute to general consolidation of positions in the internal food market and their competitive growth in the external market.

Value/originality. One of the most important skills of a family farmer is the ability to organize a managerial process on the basis and principles of logistics, because it is the very specific means of entrepreneurs who conduct their activities in the countryside, which allows domestic newly established family farm enterprises, as well as small farms and commodity individual peasant farms as potential family farm enterprises to achieve stable competitive positions. Further research prospects in this area: development of innovative methods of effective green logistics management of flow processes, which include family farm enterprises, at all stages of their lifecycle.

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ НЕБАНКІВСЬКИХ ФІНАНСОВИХ УСТАНОВ

CONCEPTUAL APPROACHES TO FORMING ECONOMIC POLICY OF NON-BANK FINANCIAL INSTITUTIONS

УДК 338.22.021.4

Панасюк В.М.
к.е.н., доцент,
доцент кафедри обліку і оподаткування підприємницької діяльності
Тернопільський національний економічний університет

У статті виокремлено підходи до трактування терміна «економічна політика господарюючого суб'єкта». Подано авторське розуміння її сутності як відправної точки стратегічного розвитку й побудови ефективної системи управління. Визначено складові економічної політики небанківської фінансової установи, а саме маркетингову, логістичну, кадрову та фінансову, охарактеризовано їх сутність. Виокремлено типи економічної політики небанківської фінансової установи з урахуванням критерія «ризиковість – дохідність підприємницької діяльності» для власників. Теоретично обґрунтовано послідовність робіт з формування та реалізації економічної політики небанківської фінансової установи, яка включає встановлення цілей діяльності, визначення прийнятного рівня задоволення потреб зацікавлених осіб, формування її складових, вибір типу економічної політики, інструментів її формування та реалізації, визначення системи показників ефективності.

Ключові слова: *небанківська фінансова установа, економічна політика, фінансова політика, кадрова політика, система управління, стратегія, тактика.*

В статье выделены подходы к трактовке термина «экономическая политика хозяйствующего субъекта». Предоставлено авторское понимание ее сущности как отправной точки стратегического развития и построения эффективной системы управления. Определены составляющие экономической политики небанковского финансового учреждения, а именно маркетинговая, логистическая, кадровая и финансовая, охарактеризована их сущность. Выделены типы экономической политики небанковского финансового учреждения с учетом критерия «рискованность – доходность предпринимательской деятельности» для владельцев. Теоретически обоснована последовательность работ по формированию и реализации экономической политики небанковского финансового учреждения, которая включает установление целей деятельности, определение приемлемого уровня удовлетворения потребностей заинтересованных лиц, формирование ее составляющих, выбор типа экономической политики, инструментов ее формирования и реализации, определение системы показателей эффективности.

Ключевые слова: *небанковское финансовое учреждение, экономическая политика, финансовая политика, кадровая политика, система управления, стратегия, тактика.*

In the article, on the basis of the existing normative legal acts, the functioning features of non-bank financial institutions are determined. The approaches to the interpretation of the definition of «economic policy of the economic entity» are presented, the author's understanding of its essence as a system of economic relations related to the formation of the owners of certain principles and rules that correspond to the main directions of the state's economic policy are discussed, the needs of other interested persons that serve for construction of an effective management system of an entity taking into account the peculiarities of its activity. The emphasis is on the need, which takes into account the specific features of an economic entity in the formation of its economic policy. Based on the specifics of the functioning of non-bank financial institutions, the need to form their economic policy in terms of marketing, logistics, personnel and financial components is justified; their essence is characterized. The financial policy is recognized as a priority, which determines the conditions for the development of other functional policies. Taking into account the criterion of the formation of the economic policy of the relationship between the risk and returns of entrepreneurial activity for owners, the following types of economic policy are identified as conservative, moderate and aggressive. The sequence of work on the formation and implementation of the economic policy of a non-bank financial institution is grounded, taking into account the specifics of the activity, which includes: definition of financial-economic, socio-economic and social goals of the institution's activity; establishment of an acceptable level of satisfaction of the needs of interested persons (owners, personnel, management team, clients, state); choice of components of economic policy; choice of type of economic policy; the choice of organizational and financial and economic tools for the formation and implementation of economic policy; development of a system of indicators of the effectiveness of economic policy, which reflects the achievement of certain goals of the development of the institution in terms of functional areas of activity.

Key words: *non-bank financial institution, economic policy, financial policy, personnel policy, management system, strategy, tactics.*

Постановка проблеми. Ефективна діяльність небанківських фінансових установ (далі – установ) є запорукою стабільного функціонування вітчизняного фінансового ринку загалом. Через надання фінансових послуг підвищується рівень соціального забезпечення громадян, диверсифікуються джерела капіталу для бізнесу, отже, зміцнюється економічна безпека країни. Варто зазначити, що результати діяльності установ залежать не тільки від дотримання норм, визначених державними регуляторами, але й від усебічного врахування інтересів власників, персоналу, управлінської команди та клієнтів. Це вимагає розроблення й упровадження у практику господарювання сучасних підходів до управління.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у розроблення теоретичних та прикладних аспектів управління діяльністю господарюючих суб'єктів, зокрема небанківських фінансових установ, здійснили як вітчизняні, так і зарубіжні науковці. Серед них слід назвати таких, як І.С. Андрющенко, І.А. Бланк, Т.М. Завора, В.О. Онищенко, Є.А. Поліщук, В.О. Ставерська, А.О. Харламова, О.В. Тахтай, Г.В. Савицька, І. Ансофф, Ф. Блек, Ю. Бригхем, Р. Брейлі, П. Друкер, А. Файоль, Дж.К. Ван Хорн.

Незважаючи на численність публікацій та значимість одержаних результатів за окресленою проблематикою, існує недооцінювання взаємо-

зв'язку системи управління та економічної політики небанківської фінансової установи з урахуванням інтересів зацікавлених осіб. Означене вказує на актуальність теми дослідження.

Постановка завдання. Метою статті є розроблення концептуального підходу до формування економічної політики небанківських фінансових установ, яка б дала змогу підвищити їх конкурентоспроможність, прибутковість, а також врахувати інтереси зацікавлених осіб.

Виклад основного матеріалу дослідження. Закон, який встановлює загальні правові засади у сфері надання фінансових послуг [1], не дає визначення поняття «небанківська фінансова установа». Проте її визначення знаходимо в інших нормативно-правових актах. Зокрема, в Положенні про порядок видачі ліцензії на переказ коштів у національній валюті без відкриття рахунків [2] зазначено, що небанківська фінансова установа є юридичною особою, яка не є банком відповідно до законодавства України, надає одну або кілька фінансових послуг та внесена до Державного реєстру фінансових установ.

Положення про порядок реєстрації платіжних систем, учасників платіжних систем та операторів послуг платіжної інфраструктури [3] трактує небанківську фінансову установу як юридичну особу, яка внесена до відповідного державного реєстру фінансових установ та отримала згідно із законодавством України ліцензію на переказ коштів у національній валюті без відкриття рахунків, а в разі здійснення нею валютних операцій – генеральну ліцензію на здійснення валютних операцій.

Подані визначення небанківських фінансових установ різняться лише спектром послуг, які можуть бути надані. Враховуючи сукупність фінансових послуг, визначених законом (довірче управління фінансовими активами, торгівля валютними цінностями, фінансовий лізинг, надання коштів у позику, зокрема на умовах фінансового кредиту, надання гарантій та поручительств, переказ коштів, послуги у сфері страхування та системі накопичувального пенсійного забезпечення тощо) [1], можемо стверджувати, що діяльність небанківських фінансових установ як фінансового посередника є складною та різноманітною. Це дає підстави вважати, що небанківські фінансові установи є закладами, що не є банками, але здійснюють певні фінансові операції. Задля успішного функціонування на ринку фінансових послуг необхідне розроблення ними виваженої економічної політики.

Термін «економічна політика» є складним та багатоаспектним. Огляд літератури [4; 5; 6] свідчить про наявність різних підходів до його трактування. Вважається, що економічна політика є макроекономічним поняттям, оскільки розробляється державою відповідно до її цілей та інтересів. Основними напрямами економічної політики держави є грошово-кредитна, бюджетна, фіскальна, інвестиційна та інша діяльність. Однак існують думки про те, що економічна політика може формуватися також на мікрорівні, бути базовим елементом ефективного функціонування економічного суб'єкта. При цьому її розглядають як сукупність цілей, завдань, засобів, напрямів, пріоритетів його розвитку, способів досягнення цілей. З огляду на динамічні умови господарювання, в яких економічні суб'єкти самостійно приймають управлінські рішення, економічна політика слугує відправною точкою стратегічного розвитку. Цей факт дає підстави розуміти під економічною політикою суб'єкта систему економічних відносин, пов'язаних з формуванням власниками певних принципів та правил, які відповідають основним напрямам економічної політики держави, інших зацікавлених осіб, а також слугують для побудови ефективної системи управління. Варто відзначити, що під час формування економічної політики окремого суб'єкта необхідно враховувати його галузеві особливості.

Небанківські фінансові установи є повноцінними суб'єктами підприємницької діяльності, що вимагає під час розроблення їх економічної політики враховувати принципи теорії економічної політики господарюючих суб'єктів, теорії загального менеджменту, теорії фінансового менеджменту, теорії банківського менеджменту, теорії маркетингу, теорії зацікавлених осіб. Так, формування та реалізацію економічної політики фінансової установи пропонуємо здійснювати в певній послідовності.

Економічний суб'єкт, згідно з теорією зацікавлених осіб, є системою, тобто сукупністю елементів, які взаємодіють між собою та із зовнішнім середовищем. Серед основних ознак будь-якої системи слід назвати наявність цілей та зумовлених ними функцій. Будь-який економічний суб'єкт функціонує для того, щоби реалізувати цілі стейкхолдерів, під якими розуміють будь-яку групу індивідів, які можуть реально впливати та які зазнають впливу від його досягнень. Таким чином, установу можна вважати центром інтересів, соціально-економічною системою, яка функціонує з урахуванням індивідуальних потреб власників, персоналу, управлінської команди, клієнтів, держави, що зумовлює визначення прийнятного рівня їх задоволення. Це вимагає формування цілей діяльності установи. Вони визначаються сукупністю послуг, які вона надає, тому можна виокремити фінансово-економічні, соціально-економічні та соціальні цілі.

Основною фінансово-економічною метою таких установ є отримання прибутку, адже їх діяльність має комерційний характер. Досягнути цієї мети можна шляхом зниження вартості фінансових ресурсів, збільшення обсягу наданих послуг, мінімізації підприємницьких ризиків, зростання конкурентоспроможності. Конкурентоспроможність

небанківських фінансових установ досягається через збільшення кількості клієнтів, зростання рівня задоволеності їх потреб, розширення асортименту послуг, оптимізацію цінової політики тощо.

Оскільки небанківські фінансові установи є посередниками в розрахунках між юридичними та фізичними особами, обслуговують їх грошові потоки, це обумовлює реалізацією ними соціально-економічної мети. Здійснюючи перерозподіл вільних грошових коштів на договірній основі, установи сприяють зниженню ризику та невизначеності на фінансовому ринку. Працюючи як посередники у проведенні розрахункових операцій, вони відстоюють інтереси своїх клієнтів, відповідно, забезпечують своєчасний та неперервний потік платежів, зростання споживчого попиту, зумовлюють збільшення обсягів продажу, прискорення оборотності капіталу, що позитивно позначається на динаміці макроекономічних показників розвитку країни.

Установи мають доступ до системи страхування та пенсійного забезпечення населення, а це передбачає врахування соціальної мети в їх діяльності. Її реалізація вимагає від них дотримання достатнього рівня фінансової стійкості.

Слід відзначити, що між фінансово-економічними, соціально-економічними та соціальними цілями діяльності установ існують взаємозв'язок та взаємообумовленість, а їх реалізація сприяє задоволенню інтересів як суб'єктів управління нею, так і клієнтів.

Залежно від напрямів діяльності господарюючих суб'єктів можна виокремити різні складові елементи їх економічної політики, які визначаються функціональними сферами діяльності. Набір функціональних політик у різних сферах економіки може бути різним.

Економічна політика підприємств виробничої сфери представлена такими стандартними напрямами, як маркетинг, логістика, виробництво, фінанси, збут, інновації, кадри. Оскільки небанківська фінансова установа є самостійним, господарюючим суб'єктом, то її економічна політика повинна враховувати специфіку діяльності. У зв'язку з цим вважаємо, що її складовими мають бути маркетингова, логістична, кадрова та фінансова політики.

Маркетингова політика повинна бути орієнтована на створення споживчих цінностей для клієнтів на підставі виявлення наявних потреб та їх прогнозування, що приведе до формування стійких відносин з ними та отримання прибутку. На це спрямована персоналізація клієнтських відносин задля обґрунтування та розроблення інноваційних видів послуг й освоєння нових сегментів ринку. Такий підхід до формування маркетингової політики дасть змогу ув'язати полярні інтереси установи як продавця послуг та її клієнтів як покупців.

Розроблення логістичної політики передбачає не тільки формування привабливих для клієнтів каналів розподілу фінансових послуг задля задоволення їх потреб, максимізації прибутку та мінімізації витрат від реалізації послуг, але й оптимізацію грошових, інформаційних, трудових потоків у процесі господарювання.

Якісне надання послуг установою вимагає високої кваліфікації та добросовісного виконання персоналом своїх обов'язків. Через це кадрова політика установи повинна сприяти високій зацікавленості працівників у підвищенні результативності її діяльності через розроблення та застосування системи дієвих моральних та матеріальних стимулів. Варто відзначити, що оцінювання ділової активності працівників є відповідальним та трудомістким процесом через наявність показників, що не мають фізичних одиниць виміру.

Реалізація маркетингової, логістичної, кадрової політик установи знаходить своє відображення в системі фінансових показників, відповідно, її фінансовій політиці, яка пов'язана з формуванням варіантів розподілу грошових ресурсів за функціональними напрямами діяльності. Оптимальний варіант такого розподілу дасть змогу забезпечити необхідний рівень ефективності, зростання ділової активності, знизить рівень підприємницького ризику, підвищить платоспроможність та ліквідність установи, що сприятиме досягненню поставлених цілей.

Вважаємо, що успішна реалізація економічної політики зумовлює необхідність визнання фінансової політики як пріоритетної, що визначає умови розроблення інших функціональних політик (маркетингової, логістичної, кадрової).

Критерієм формування економічної політики є оцінювання співвідношення ризику та дохідності підприємницької діяльності. Відповідно до вказаного критерія власниками можуть бути вибрані такі типи економічної політики:

– консервативна політика, яка спрямована на високий рівень ліквідності, фінансової стійкості, надійності інвестицій, мінімізацію ризиків, однак забезпечує мінімальну дохідність;

– помірна політика, яка спрямована на досягнення прийнятного рівня прибутковості бізнесу, зіставного з рівнем ризику та необхідними вимогами ліквідності;

– агресивна політика, яка спрямована на отримання максимального доходу, пов'язана з підвищеним підприємницьким ризиком та зниженням ліквідності.

Варто зазначити, що конкретний тип економічної політики вибирається власником та впливає на стратегію й тактику діяльності установи.

Вибір інструментів формування та реалізації економічної політики установи визначає зміст подальшого етапу її формування. Огляд літера-

тури [7; 10; 11; 12] дає змогу виокремити організаційні та фінансово-економічні інструменти.

До організаційних інструментів відносять систему нормативно-правових актів відповідної ієрархії:

– ті, які доводяться державними органами влади в межах їх повноважень;

– ті, які приймаються самостійно фінансовою установою.

У складі фінансово-економічних інструментів виокремлюють стратегічні та оперативні, які застосовуються під час розроблення стратегії й тактики господарювання.

На підставі економічної політики, яка формується власниками установи, управлінський персонал розробляє стратегічні й оперативні плани, доводить їх до нижчих рівнів управління. У цьому виявляється єдність економічної політики, стратегії й тактики розвитку установи.

Інструментами стратегічного управління, що базуються на різних теоріях та сучасних практиках управління, є [8; 14]:

– ті, які орієнтовані на внутрішнє середовище (SNW-аналіз, ресурсний аналіз, внутрішній бенчмаркінг тощо);

– ті, які орієнтовані на зовнішнє середовище (PEST-аналіз, п'ять сил Портера, теорія ігор тощо);

– системні інструменти стратегічного управління (SWOT-аналіз, GAP-аналіз, модель TQM, концепція BSC (Balanced Scorecard), піраміда діяльності тощо).

За допомогою інструментарію стратегічного управління розробляються стратегії функціональних напрямів діяльності, визначається обсяг необхідних інвестиційних ресурсів для досягнення стратегічних цілей. Останні через застосування бізнес-планування та бюджетування знаходять відображення в оперативних планах установи.

Важливою складовою робіт з формування економічної політики є розроблення системи показників, які визначають рівень її ефективності. Ці показники є індикаторами досягнення визначених цілей розвитку установи за функціональними напрямами діяльності. Оскільки фінансова політика є пріоритетною у формуванні економічної політики установи, то її ефективність оцінюється показниками ліквідності, дохідності, якості активів та наданих послуг тощо. Слід зазначити, що система показників, за допомогою яких можна оцінити ефективність інших функціональних політик, є змінною, залежить від виділених стратегічних завдань, визначених конкретною ситуацією установи. Для кожного показника слід встановити одиниці виміру, методику розрахунку, методи й джерела отримання даних, періодичність оцінювання, відповідальну особу за досягнення бажаного рівня. Крім того, за кожним показником оцінювання управлінським персоналом установи має бути встановлений прийнятний рівень відхилення фактичних значень від запланованих, розроблений комплекс заходів з перегляду й актуалізації політики, стратегії та оперативних планів.

Узагальнюючи означене, вважаємо, що запропоновані концептуальні підходи до формування економічної політики небанківської фінансової установи дадуть змогу узгодити інтереси зовнішніх та внутрішніх суб'єктів управління, а також досягнути поставлених цілей.

Висновки з проведеного дослідження. З огляду на неоднозначність трактування терміна «економічна політика господарюючого суб'єкта» подано авторське розуміння його сутності як системи економічних відносин, пов'язаних з формуванням власниками певних принципів та правил, які відповідають основним напрямам економічної політики держави, потребам інших зацікавлених осіб, а також слугують для побудови ефективної системи управління суб'єктом господарювання з урахуванням особливостей його діяльності.

На основі врахування специфіки функціонування небанківських фінансових установ обґрунтовано необхідність формування їх економічної політики в розрізі маркетингової, логістичної, кадрової та фінансової складових, охарактеризовано їх сутність. Фінансову політику визнано пріоритетною, що визначає умови розроблення інших функціональних політик.

Взявши за критерій формування економічної політики співвідношення ризику та дохідності підприємницької діяльності, ми виокремили консервативний, помірний та агресивний типи економічної політики.

Обґрунтовано послідовність робіт з формування та реалізації економічної політики небанківської фінансової установи з урахуванням специфіки діяльності, яка включає встановлення цілей діяльності, визначення прийнятного рівня задоволення потреб зацікавлених осіб (власників, персоналу, управлінської команди, клієнтів, держави), формування складових економічної політики, вибір типу економічної політики, вибір інструментів формування та реалізації економічної політики, формування системи показників ефективності економічної політики.

Використання запропонованих концептуальних підходів до формування й оцінювання економічної політики небанківської фінансової установи вимагає розроблення механізму виявлення й узгодження інтересів зовнішніх та внутрішніх суб'єктів управління та інших зацікавлених осіб, вибору системи показників оцінювання ефективності розробленої економічної політики з урахуванням системного й комплексного підходів, організації роботи з ними, відповідних засобів збирання й оброблення інформації, систем контролю тощо. Це є основними напрямами, за якими мають здійснюватися подальші наукові дослідження з цієї проблематики.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг : Закон України від 12 липня 2001 р. № 2664-ІМ зі змінами і допов. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2664-14 (дата звернення: 06.02.2019).
2. Про затвердження положення про порядок видачі ліцензії на переказ коштів у національній валюті без відкриття рахунків : Постанова Правління Національного банку України від 17 серпня 2017 р. № 80. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0080500-17 (дата звернення: 06.02.2019).
3. Про затвердження Положення про порядок реєстрації платіжних систем, учасників платіжних систем та операторів послуг платіжної інфраструктури : Постанова Правління Національного банку України від 4 лютого 2014 р. № 43. URL: https://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0348-14 (дата звернення: 06.02.2019).
4. Савіна Г.Г. Методологія і практика формування соціально-економічної політики на підприємствах легкої промисловості : монографія. Херсон : Херсонський державний технічний університет, 2004. 300 с.
5. Козаченко Г.В., Пономарьов В.П., Ляшенко О.М. Економічна безпека підприємства: сутність та механізм забезпечення : монографія. Київ : Лібра, 2003. 280 с.
6. Тищенко А.Н., Кизим Н.А., Догадайло Л.В. Экономическая результативность деятельности предприятий : монография. Харьков : издательский дом «ИНЖЭК», 2005. 169 с.
7. Криклій О.А., Маслак Н.Г., Пожар О.М. та ін. Банківський менеджмент: питання теорії та практики : монографія. Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2011. 152 с.
8. Ансофф И. Стратегический менеджмент. Классическое издание / пер. с анг. Санкт-Петербург : Питер, 2009. 344 с.
9. Балабанова Л.В. Маркетингова товарна політика в системі менеджменту підприємств : монографія. Донецьк : ДУЕТ, 2006. 230 с.
10. Дойль П. Менеджмент: стратегия и тактика / пер. с англ. Санкт-Петербург : Питер, 1999. 560 с.
11. Бланк И.А. Финансовый менеджмент: учебный курс. Киев : Ника-Центр, 1999. 528 с.
12. Бланк И.А. Управление активами и капиталом. 2-е изд., перераб. и доп. Москва : Омега-Л, 2008. 448 с.
13. Котлер Ф. Основы маркетинга. Краткий курс / пер. с англ. Москва : Вильямс, 2014. 488 с.
14. Портер М. Конкурентное преимущество: как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость / пер. с англ. Москва : Альпина Бизнес Букс, 2005. 715 с.

REFERENCES:

1. Zakon Ukrainy vid 12.07.2001 r. № 2664-IM zi zminamy i dopov *Pro finansovi posluhy ta derzhavne rehuliuvannia rynkiv finansovykh posluh* [State Law: On financial services and state regulation of financial services markets]. (*electronic resource*). Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2664-14 (data zvernennia: 06.02.2019) (in Ukrainian).
2. Postanova Pravlinnia Natsionalnoho banku Ukrainy vid 17.08.2017 r. № 80 *Pro zatverdzhennia polozhennia pro poriadok vydachi litsenzii na perekaz koshtiv u natsionalnii valiuti bez vidkryttia rakhunkiv* [On Financial Services and State Regulation of Financial Services Markets]. (*electronic resource*). Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0080500-17 (data zvernennia: 06.02.2019) (in Ukrainian).
3. Postanova Pravlinnia Natsionalnoho banku Ukrainy vid 04.02.2014 r. № 43 *Pro zatverdezhnnia Polozhennia pro poriadok reiestratsii platizhnykh system, uchasnykiv platizhnykh system ta operatoriv posluh platizhnoi infrastruktury* [Regulation on the procedure for registration of payment systems, payment system participants and payment service providers]. (*electronic resource*). Available at: https://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0348-14 (data zvernennia: 06.02.2019) (in Ukrainian).
4. Savina H.H. (2004) *Metodolohiia i praktyka formuvannia sotsialno-ekonomichnoi polityky na pidpryiemstvakh lehkoi promyslovosti* [Methodology and practice of formation of socio-economic policy at light industry enterprises]. Monohrafiia [Monograph]. Kherson : Kherson State Technical (in Ukrainian).
5. Kozachenko H.V., Ponomarov V.P., Liashenko O.M. (2003) *Ekonomichna bezpeka pidpryiemstva: sutnist ta mekhanizm zabezpechennia* [Economic security of an enterprise: the essence and mechanism of provision]. Monohrafiia [Monograph]. Kyiv : Libra (in Ukrainian).
6. Tishchenko A.N., Kizim N.A., Dogadaylo L.V. (2005) *Ekonomicheskaya rezul'tativnost' deyatel'nosti predpriyatiy* [Economic performance of the enterprise]. Kharkov : "INZhEK" (in Russian).
7. Kryklii O.A., Maslak N.H., Pozhar O.M. (2011) *Bankivskyi menedzhment: pytannia teorii ta praktyky* [Banking Management: Issues of Theory and Practice]. Monohrafiia [Monograph]. Sumy : DVNZ "UABS NBU" (in Ukrainian).
8. Ansoff I. (2009) *Strategicheskiy menedzhment* [Strategic management]. St. Petersburg : izdatel'skiy dom "Piter" (in Russian).
9. Balabanova L.V. (2006) *Marketynhova tovarna polityka v systemi menedzhmentu pidpryiemstv* [Marketing commodity policy in the management system of enterprises]. Monohrafiia [Monograph]. Donetsk : DUET (in Ukrainian).
10. Doyl' P. (1999) *Menedzhment: strategiya i taktika* [Management: strategy and practice]. St. Petersburg : izdatel'skiy dom "Piter" (in Russian).
11. Blank I.A. (1999) *Finansovyy menedzhement* [Financial management]. Kiev : Nika-Tsentr (in Russian).
12. Blank I.A. (2008) *Upravlenie aktivami i kapitalom :* 2-e izd [Capital and assets management]. Moscow : izdatel'skiy dom "Omega-L" (in Russian)
13. Kotler F. (2014) *Osnovi marketinga* [Marketing basics] Moscow : izdatel'skiy dom "Vil'yams" (in Russian).
14. Porter M. (2005) *Konkurentnoe preimushchestvo: kak dostich' vysokogo rezul'tata i obespechit' ego ustoychivost'* [Competitive advantage: how to achieve a high result and ensure its consistency]. Moscow : Al'pina Biznes Buks (in Russian).

Panasyuk Valentuna
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Accounting and Taxation
of Entrepreneurship Activity
Ternopil National Economic University

CONCEPTUAL APPROACHES TO FORMING ECONOMIC POLICY OF NON-BANK FINANCIAL INSTITUTIONS

The purpose of the article. Effective activity of non-bank financial institutions is the key to the stable functioning of the domestic financial market as a whole. Through the provision of financial services, the level of social security of citizens is improved, the sources of capital for business are diversified, and, therefore, the country's economic security is strengthened. It should be noted that the results of the activities of financial institutions depend not only on observance of norms defined by the state regulators, but also on the full consideration of the interests of owners, staff, administrative team and clients. This, in turn, requires the development and introduction of modern management approaches to the practice of management. Despite the large number of publications and the significance of the results for the outlined issues, the underestimation of the interconnection between the management system and the economic policy of the financial institution should be noted, taking into account the interests of all the parties concerned. The indicated sheds the light on the relevance of the research topic. The purpose of the study is to develop a conceptual approach to the formation of economic policies of non-bank financial institutions, which would increase their competitiveness, profitability and take into account the interests of stakeholders.

Methodology. The methodological basis of the research is the work of domestic and foreign scientists of several scientific areas: the theory of economic policy of business entities, the theory of general management, the theory of financial management, the theory of banking management, and marketing theory. In the course of the research, such general scientific and special methods and techniques of scientific knowledge as historical, logical analysis, synthesis and analysis, detection of cause-effect relationships, induction and deduction, scientific abstraction, generalization were used.

Results. Taking into account the ambiguity of the interpretation of term "economic policy of the business entity", the author's understanding of its essence as a system of economic relations associated with the formation of the owners of certain principles and rules that correspond to the main directions of the state's economic policy, the needs of other interested persons and serve to build an effective system of management of the business entity taking into account the peculiarities of its activity.

Based on the specifics of the functioning of non-bank financial institutions, the necessity of forming their economic policy in terms of marketing, logistics, personnel and financial component is substantiated, their essence is characterized. The financial policy is recognized as a priority, which determines the conditions for the development of other functional policies.

Taking as a criterion for the formation of the economic policy of the relationship between risk and profitability of entrepreneurship, the following types of economic policy are identified as conservative, moderate and aggressive.

The paper discusses the sequence of work on the creation and implementation of the economic policy of a non-bank financial institution taking into account the specifics of the activity, which includes: definition of the goals of the institution; determination of an acceptable level of satisfaction of the needs of the interested persons (owners, personnel, management team, clients, the state); choice of components of economic policy; choice of economic policy type; choice of tools for the formation and implementation of economic policy; creation of a system of indicators of the effectiveness of economic policy.

Practical implications. The practical significance of the results of the work creates a methodological basis for the development and implementation of economic policies of non-bank financial institutions, which contributes to strengthening their financial sustainability and achieving the goals of entire management level and clients.

Value/originality. The use of the proposed conceptual approach to the formation and evaluation of the economic policy of a non-bank financial institution requires the development of a mechanism for identifying and reconciling the interests of external and internal interested parties and other stakeholders; the choice of a system of indicators for evaluating the effectiveness of the developed economic policy, taking into account systemic and integrated approaches; organizing work with them; appropriate means of collecting and processing information; control systems, etc. These are the main areas for further scientific research on this subject.

ЯКІСТЬ ЯК ВИЗНАЧАЛЬНИЙ ФАКТОР ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА

QUALITY AS A DEFINING FACTOR OF PROVISION OF COMPETITIVENESS OF ENTERPRISES OF HOTEL AND RESTAURANT BUSINESS

УДК 338.48

Попик М.М.
к.е.н.,
старший викладач кафедри туристичної інфраструктури та сервісу
ДВНЗ «Ужгородський національний університет»

У статті досліджено проблему якості обслуговування на підприємствах готельно-ресторанного господарства. Якість обслуговування визначено як відчуття задоволення гостя від наданого сервісу, а якісна готельна послуга – це та, що відповідає його потребам. Обґрунтовано, що рівень якості залежить від ступеня збігу уявлень гостя про реальне й бажане обслуговування. Показано, що основою категорії якості є стандарти, що визначають форму та зміст того, як має відбуватись процес обслуговування. Розглянуто два типи якості обслуговування, а саме технічну та функціональну якість. Доведено, що підвищення якості обслуговування уможливлюється через запровадження системи загального управління якістю на підприємствах готельно-ресторанного господарства. Визначено основні складові системи загального управління якістю. Перераховано базові принципи, на яких ґрунтується система загального управління якістю на підприємствах ГРГ.

Ключові слова: *якість обслуговування, готельно-ресторанне господарство, стандарти, система загального управління якістю, принципи якісного обслуговування.*

В статье исследована проблема качества обслуживания на предприятиях гостинично-ресторанного хозяйства. Качество обслуживания определено как чувство удовлетворения гостя от предоставленного сервиса, а качественная гостиничная услуга – это та, которая соответствует его потребностям. Обосновано, что уровень качества зависит от степени совпадения представлений гостя о реальном и желаемом обслуживании. Показано, что основой категории качества являются стандарты, определяющие форму и содержание того, как должен происходить процесс обслуживания. Рассмотрены два типа качества обслуживания, а именно техническое и функциональное качество. Доказано, что повышение качества обслуживания становится возможным из-за введения системы общего управления качеством на предприятиях гостинично-ресторанного хозяйства. Определены основные составляющие системы общего управления качеством. Перечислены базовые принципы, на которых основывается система общего управления качеством на предприятиях ГРХ.

Ключевые слова: *качество обслуживания, гостинично-ресторанное хозяйство, стандарты, система общего управления качеством, принципы качественного обслуживания.*

The article deals with the problem of the quality of service at the enterprises of hotel and restaurant business. The quality of service is defined as a sense of satisfaction of the guest from the provided service, and a quality hotel service is the one that meets guest's needs. It is substantiated that the level of quality depends on the degree of coincidence of the visitor's representations about the real and desired service. It is shown that the bases of the category of quality are standards that define the form and content of how the process of service should take place. Two types of service quality are considered: technical and functional. Technical quality is determined by compliance with the standard requirements for the material provision of hospitality, the use of innovations in the process of customer service, the availability of information technologies in the management of enterprises of hotel and restaurant business. Functional quality is directly related to the very process of services provision, the way they are provided to the client. It is proved that enhancement of the quality of service is possible through the introduction of a total quality management system in the hospitality industry. The quality system contains the following elements: effective business management based on marketing; creation of a corporate culture; implementation of standards of technical quality of service; implementation of standards of functional quality of service; input quality control for products and services of providers; output quality control of services provided at the hotel (restaurant) and their sales by intermediaries. It has been determined that the system of total quality management is based on the following principles: improvement of the quality of the provided services should be of a continuous nature; to improve the quality of services, it is necessary to implement a new philosophy of business, which consists in the inadmissibility of non-conformities; complete discontinuation of contracts on the basis of the lowest prices; widespread application of innovations and know-how; introduction of new management methods, which motivate high-quality work of personnel; removing barriers among divisions and employees; encouraging employees to self-improvement and advanced training; involving of all staff in the process of improving of the quality at all levels of the organization.

Key words: *quality of service, hotel and restaurant business, standards, system of total quality management, principles of quality service.*

Постановка проблеми. Сфера гостинності вважається однією з найбільш важливих складових галузі туризму. Це потужна індустрія, головним завданням якої є обслуговування туристів під час їхнього перебування поза місцем постійного проживання. У більшості країн, що спеціалізуються на в'їзному туризмі, готельно-ресторанна галузь стала однією з пріоритетних сфер національної економіки та є одним з основних джерел поповнення бюджетів цих країн. Для підвищення конкурентоздатності вітчизняних підприємств готельно-ресторанного господарства необхідно вирішити низку проблем, пов'язаних з удосконаленням системи менеджменту якості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблем функціонування та розвитку готельно-ресторанного бізнесу присвячені роботи вітчизняних фахівців, таких як Г. Бондаренко, А. Вакуленко, Й. Голик, М. Мальська, Л. Мінкевич, Л. Нечаюк, Т. Томалі, Д. Чернявський, Я. Щипанов. Серед зарубіжних дослідників варто відзначити таких, як М. Боелл, Б. Бротертон, У. Чен, А. Кларк, С. Госс-Тьорнер, У. Легранд, П. Котлер, Т. Ноулс, Р. Слен, Д. Тесон. Незважаючи на те, що

різним аспектам розвитку та управління у сфері готельно-ресторанного господарства присвячено чимало наукових праць, у вітчизняній економічній теорії та практиці проблема підвищення якості обслуговування у галузі готельно-ресторанного господарства (ГРГ) є недостатньо дослідженою та потребує подальшого вивчення.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження поняття якості як ключового чинника конкурентоспроможності підприємств сфери гостинності та визначення шляхів її підвищення в умовах постійно зростаючої конкуренції.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сьогодні індустрія гостинності є важливою соціально-економічною категорією. Надання послуг у сфері гостинності набуває дедалі більшого розвитку як частини туристичного сектору економіки країни, а також є одним з пріоритетних напрямів розвитку національної економіки, адекватних у своєму становленні основним етапам еволюції суспільства.

Індустрія гостинності – це самостійна сфера економіки, що складається з групи галузей та підприємств, функції яких полягають у задоволенні різноманітного попиту на різні види відпочинку та розваг. Індустрія гостинності включає готелі та організації, які випускають певні товари й надають послуги, що тісно пов'язані з готельним бізнесом, а саме готелі, підприємства харчування, зокрема ресторанного господарства, екскурсійні бюро, транспортні підприємства, підприємства з виробництва сувенірів, навчальні заклади, науково-дослідні та проектні організації готельно-господарського профіля, інформаційні та рекламні служби, підприємства з виробництва готельно-господарських товарів, які необхідні туристу [1].

Відмінною рисою підприємств індустрії гостинності є виробництво не тільки матеріальної продукції, але й послуг, основним критерієм оцінювання яких є якість. Так, якість обслуговування, або рівень сервісу, сьогодні є чи не єдиним фактором диференціації готелів чи ресторанів аналогічного класу. Перевага в конкурентній боротьбі між підприємствами індустрії гостинності визначальною мірою стала залежати саме від рівня сервісу. Це підтверджується наявністю прямої залежності між наданням якісного обслуговування та величиною прибутку на вкладений капітал, що відзначається експертами в галузі готельно-ресторанного господарства.

Якість обслуговування – це комплексна категорія, вагомий показник ефективності діяльності підприємств ГРГ, об'єкт аналізу, планування й управління. Основною складовою системи якісного обслуговування є якість наданих послуг.

Загалом якість – це категорія, що виражає суттєву визначеність об'єкта, завдяки якій він є саме тим, а не іншим. Якість – це об'єктивна й узагальнююча характеристика об'єктів, що виявляється в сукупності їх властивостей [2].

Якість – це частина задоволення потреб споживача, яка приводить до високого задоволення покупців, отже, великого прибутку. Вона є вирішальним показником конкурентоспроможності, ефективності та надійності підприємств, що зумовлює розвиток нового підходу до управління якістю на підприємствах [3].

Якість – це сукупність властивостей та характеристик послуг, які дають змогу задовольняти зумовлені або передбачувані потреби; рівень якості обслуговування залежить від того, наскільки відповідають уявлення гостя про реальне обслуговування бажаному обслуговуванню [4].

Відповідно до міжнародного стандарту ISO 9000 якість – це сукупність властивостей та характеристик послуг, здатних задовольняти обумовлені або передбачувані потреби споживачів. Якість спонукає клієнта вибрати той чи інший продукт (якщо не брати до уваги чинник ціни), впливає на рішення клієнта скористатись послугами певного виробника, а не його конкурента [5].

Ми підтримуємо думку таких вчених, як І. Мельник та Т. Химич, про те, що якість готельного обслуговування – це відчуття задоволення гостя від наданого сервісу, а якісна готельна послуга – це така послуга, що відповідає його потребам. Рівень якості залежить від ступеня збігу уявлень гостя про реальне й бажане обслуговування [6].

Основою вивчення категорії якості є стандарти, що визначають форму й зміст того, як має відбуватись процес обслуговування. Це перш за все підтверджується сучасними тенденціями в індустрії гостинності, які відображають загальну спрямованість на підвищення стандартів якості обслуговування.

Ф. Котлер розглядає два типи якості обслуговування, а саме технічну та функціональну. Технічна якість визначається дотриманням стандартних вимог щодо матеріального забезпечення гостинності, використанням інновацій в обслуговуванні клієнтів, наявністю інформаційних технологій в управлінні готельно-ресторанним господарством. Функціональна якість пов'язана безпосередньо із самим процесом надання послуг, з тим, як вони надаються клієнту (оперативність процесу бронювання, поселення, обслуговування в номерах тощо). Вважається, що функціональна якість, надана на найвищому рівні, може поліпшити враження від готелю, який неповністю виправдовує очікування клієнта. Однак якщо функціональна якість погана, то навіть найкраща кімната в готелі не зможе виправити почуття незадоволеності клієнта [7].

Постійно зростаюча конкуренція на ринку готельних-ресторанних послуг спричинила таку ситуацію, коли в готелях та ресторанах анало-

гічного класу, як правило, надаються послуги, ідентичні одна одній за своєю технічною якістю. Внаслідок цього відбулось підвищення ролі функціональної якості в процесі надання послуг. Саме функціональна якість сьогодні є важливим фактором диференціації готелів аналогічного класу та однією з найбільш вагомих складових їх конкурентоспроможності.

Обслуговування може бути якісним тільки тоді, коли підприємство сфери гостинності чітко спрямоване на споживачів, тобто вектори очікувань клієнтів, персоналу та керівництва щодо якості обслуговування мають єдину траєкторію руху, а пріоритетною метою діяльності підприємства є максимальне задоволення потреб клієнтів. Саме тому значна частка підприємств сфери гостинності використовує показник задоволеності споживачів як найважливіший індикатор якості своєї роботи.

Контроль за якістю надання послуг ускладняється суб'єктивним характером оцінювання рівня обслуговування (як з боку клієнтів, так і з боку менеджерів та безпосередніх виконавців). Однак такі ускладнення можуть бути подолані в тому разі, якщо керівництво підприємства готельно-ресторанного господарства вивчає суб'єктивні потреби своїх клієнтів, розробляє стандарти обслуговування відповідно до їх побажань, а за допомогою ефективних систем мотивації орієнтує своїх службовців на якісну роботу відповідно до цих стандартів задля максимального задоволення споживачів.

Проте навіть якщо службовці прагнуть дотримуватися стандартів у своїй роботі, немає абсолютних гарантій того, що вони надають послуги саме тієї якості, якої хотілося б споживачам. Це пов'язане з так званими проблемами якості, з якими тією чи іншою мірою стикаються всі підприємства індустрії гостинності.

Більшість проблем, пов'язаних із забезпеченням якісного обслуговування, обумовлена обмеженими можливостями контролю за якістю послуг, оскільки, по-перше, праця службовців у сфері гостинності, на відміну від матеріального виробництва, меншою мірою піддається типізації та регламентації, а по-друге, самі службовці під час безпосереднього контакту з клієнтами, як правило, не піддаються безперервному контролю з боку керівництва.

Окрім того, для підприємств готельно-ресторанного господарства набагато більше значення має не стільки можливість виявлення причин неякісного обслуговування задля подальшого їх усунення, скільки їх запобігання. По-перше, виявити всі причини неякісного обслуговування практично неможливо, оскільки більшість незадоволених обслуговуванням споживачів, як правило, не виражає свого невдоволення, але при цьому підприємство втрачає їх як постійних клієнтів. Тим часом дослідження свідчать про те, що залучити нового клієнта в 5–6 разів важче, ніж утримати вже наявного. По-друге, навіть у разі виявлення причин неякісного обслуговування, дії з їх усунення дадуть змогу лише уникнути подібного в майбутньому, але ніяк не виправлять вже наявного в клієнтів відчуття незадоволеності, оскільки послуги, на відміну від матеріальної продукції, не можна «переробити».

Уникнути проблем, пов'язаних з якістю надання послуг, можна за допомогою так званої системи загального управління якістю, яка все ширше застосовується в готельно-ресторанному господарстві.

Система якості – це сукупність організаційної структури, методик, процесів та ресурсів, необхідних для здійснення загального управління якістю. Управління якістю – це безперервний процес, в який залучені всі організаційні рівні підприємства для того, щоби виявити очікування споживачів послуг та визначити найкращий спосіб задоволення цих очікувань або навіть їх перевершення.

Система якості містить такі елементи:

– ефективне управління підприємством на основі маркетингу;

– створення корпоративної культури;

– впровадження стандартів технічної якості обслуговування;

– впровадження стандартів функціональної якості обслуговування;

– вхідний контроль якості на продукцію та послуги постачальників;

– вихідний контроль якості послуг, що надаються в готелі (ресторані), та їхнього збуту посередниками [8].

Система загального управління якістю ґрунтується на таких засадах: покращення якості наданих послуг повинне мати постійний безперервний характер; для підвищення якості послуги необхідно започаткувати нову філософію бізнесу, яка полягає в неприпустимості невідповідностей; повне припинення укладання контрактів на основі найнижчих цін; широке застосовування інновацій та ноу-хау; запровадження нових методів управління з мотивацією на високоякісну роботу; усування бар'єрів між підрозділами та працівниками; заохочення працівників до самовдосконалення, навчання та підвищення кваліфікації; залучення всього персоналу до процесу вдосконалення якості на всіх рівнях організації.

Висновки з проведеного дослідження. Одним з найвагоміших факторів забезпечення конкурентоспроможності підприємств готельно-ресторанного господарства є якість послуг, яка визначається ступенем відповідності реально наданих послуг очікуваним стандартам. Стандартизація послуг, розроблена на основі очікувань клієнтів, та організація роботи персоналу, що максимально відпові-

дає цим стандартам, мають проводитися в рамках загальної стратегії управління якістю, що пронизує всі організаційні рівні підприємства й базується на гнучкості, адаптивності та ефективності системи управління персоналом.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Круль Г. Основи готельної справи. Київ : Центр учбової літератури, 2011. 368 с.
2. Мескон М., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента. Москва : Дело, 1992. 367 с.
3. Нечаюк Л. Готельно-ресторанний бізнес: менеджмент : навчальний посібник. Київ : ЦНЛ, 2006. 348 с.
4. ISO 8402:1994 Quality management and quality assurance. Vocabulary. URL: https://www.iso.org/standard/20115.html (дата звернення 19.02.2019).
5. Мальська М., Пандяк І., Занько Ю. Організація готельного обслуговування : підручник. Київ : Знання, 2011. 366 с.
6. Мельник І., Химич Т. Сучасні підходи до оцінки якості обслуговування в готельних підприємствах. *Інфраструктура ринку.* 2017. Вип. 14. С. 155–161. URL: http://www.market-infr.od.ua/journals/2017/14_2017_ukr/29.pdf (дата звернення 19.02.2019).
7. Котлер Ф., Боуэн Д., Мейкенз Д. Маркетинг. Гостеприимство. Туризм. Москва : Юнити-Дана, 2007. 1045 с.
8. Топольник В. Управління якістю продукції та послуг в готельно-ресторанному господарстві : навчальний посібник. Львів : Магнолія-2006, 2018. 328 с.

REFERENCES:

1. Krul H. (2011). Osnovy hotelnoi spravy [Basis of the Hotel Business]. Kyiv : Tsentr uchbovoi literatury, 368 p. (in Ukrainian).
2. Meskon M., Albert M., Khedouri F. (1992). Osnovy menedzhmenta [Management]. Moskva : Delo, 367 p. (in Russian).
3. Nechaiuk L. (2006). Hotelno-restorannyi biznes: menedzhment: navchalnyi posibnyk [Hotel and Restaurant Business: Management]. Kyiv : TSNL, 348 p. (in Ukrainian).
4. ISO 8402:1994 Quality management and quality assurance. Vocabulary. URL: https://www.iso.org/standard/20115.html (Accessed 19 February 2019).
5. Malska M., Pandiak I., Zanko Y. (2011). Orhanizatsiia hotelnoho obsluhovuvannia: pidruchnyk [Organization of hotel service: textbook.]. Kyiv : Znannia, 366 p. (in Ukrainian).
6. Melnyk I., Khymych T. (2017). Suchasni pidkhody do otsinky yakosti obsluhovuvannia v hotelnykh pidpryiemstvakh [Modern approaches to assessing of the quality of service at hotel enterprises.]. Infrastruktura rynku. Vol. 14. P. 155–161 URL: http://www.market-infr.od.ua/journals/2017/14_2017_ukr/29.pdf (in Ukrainian) (Accessed 19 February 2019).
7. Kotler P., Bowen J., Makens J. (2007). Marketynh. Hostepryymstvo. Turyzm [Marketing for Hospitality and Tourism]. Moskva : Yunyty-Dana, 1045 p. (in Russian).
8. Topolnyk V. (2018). Upravlinnia yakistiu produktsii ta posluh v hotelno-restorannomu hospodarstvi: navchalnyi posibnyk [Quality Management of the Products and Services in the Hotel and Restaurant Industry: textbook]. Lviv : Mahnoliia-2006, 328 p. (in Ukrainian).

Popyk Mariana
Candidate of Economic Sciences,
Senior Instructor at Department of Tourism Infrastructure and Service
Uzhhorod National University

QUALITY AS A DEFINING FACTOR OF PROVISION OF COMPETITIVENESS OF ENTERPRISES OF HOTEL AND RESTAURANT BUSINESS

The purpose of the article. The article deals with the problem of the quality of service at the enterprises of hotel and restaurant business. The purpose of the article is to examine the concept of quality as a key factor of the competitiveness of enterprises of the hospitality industry and to identify the ways to increase it in the conditions of constantly increasing competition.

Methodology. In the process of research study, the following methods were used: analysis of scientific literature, classification (for the defining of the main concepts of research), systematization and generalization (to determine the chief results as well as for the formulation of conclusions).

Results. The quality of service is defined as a sense of satisfaction of the guest from the provided service, and a quality hotel service is the one that meets guest's needs. It is substantiated that the level of quality depends on the degree of coincidence of the visitor's representations about the real and desired service. It is shown that the bases of the category of quality are standards that define the form and content of how the process of service should take place. Two types of service quality are considered: technical and functional. Technical quality is determined by compliance with the standard requirements for the material provision of hospitality, the use of innovations in the process of customer service, the availability of information technologies in the management of enterprises of hotel and restaurant business. Functional quality is directly related to the very process of services provision, the way they are provided to the client. It is proved that enhancement of the quality of service is possible through the introduction of a total quality management system in the hospitality industry. The quality system contains the following elements: effective business management based on marketing; creation of a corporate culture; implementation of standards of technical quality of service; implementation of standards of functional quality of service; input quality control for products and services of providers; output quality control of services provided at the hotel (restaurant) and their sales by intermediaries. It has been determined that the system of total quality management is based on the following principles: improvement of the quality of the provided services should be of a continuous nature; to improve the quality of services, it is necessary to implement a new philosophy of business, which consists in the inadmissibility of non-conformities; complete discontinuation of contracts on the basis of the lowest prices; widespread application of innovations and know-how; introduction of new management methods, which motivate high-quality work of personnel; removing barriers among divisions and employees; encouraging employees to self-improvement and advanced training; involving of all staff in the process of improving of the quality at all levels of the organization.

Practical implications. The results of the research can be used in the process of formation and implementation of the system of quality management at the enterprises of the hospitality industry, namely at the enterprises of hotel and restaurant business.

Value/originality. The value of the research study: analyzing and definition of the concepts of quality, distinguishing of the components of the system of quality of service, determination of the principles of its functioning.

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ В СУЧАСНОМУ СВІТІ

CONCEPTUAL APPROACHES TO FORMING INTELLECTUAL CAPITAL IN THE MODERN WORLD

УДК 65.014.1:003.13

Продіус Ю.І.
к.е.н., доцент,
доцент кафедри
менеджменту зовнішньоекономічної
та інноваційної діяльності
Одеський національний політехнічний
університет
Біюк В.А.
студент
Одеський національний політехнічний
університет

У статті досліджено концептуальні питання формування й розвитку інтелектуального капіталу в сучасних умовах господарювання. Узагальнено, ідентифіковано структуру інтелектуального капіталу як основного фактору економічного зростання й базового виробничого ресурсу економіки знань. Розкрито причини та умови виникнення економіки знань, виділено її основні фактори щодо посилення ролі людини на виробництві. Проаналізовано передумови формування й розвитку інтелектуального капіталу, основні підходи до його визначення. Доведено, що у структурі власності зростає питома вага інтелектуальної форми, яка стає формою інституціоналізації капіталу знань. В сучасних умовах господарювання інтелектуальний капітал більше, ніж фінансовий, стає запорукою отримання конкурентних переваг. Інтелектуальний капітал завжди перебуває в русі заради свого існування, оскільки має безпосередню взаємозалежність з розвитком економічної системи, а саме механізм розв'язання суперечностей, які обумовлені природою діяльності людини та функціонування економічних систем, безпосередньо залежить від динаміки інтелектуального капіталу. Обґрунтовано необхідність розгляду інтелектуального капіталу з матеріально-речового боку та соціально-економічної форми як реального чинника виробництва, що створює більше половини національного багатства всіх країн.

Ключові слова: *інтелектуальний капітал, праця, людський капітал, економіка, інвестиції, інновації, інтелектуальна власність.*

В статье исследованы концептуальные вопросы формирования и развития интеллектуального капитала в современных условиях хозяйствования. Обобщена, идентифицирована структура интеллектуального капитала как основного фактора экономического роста и базового производственного ресурса экономики знаний. Раскрыты причины и условия возникновения экономики знаний, выделены ее основные факторы касательно усиления роли человека на производстве. Проанализированы предпосылки формирования и развития интеллектуального капитала, основные подходы к его определению. Доказано, что в структуре собственности растет удельный вес интеллектуальной формы, которая становится формой институционализации капитала знаний. В современных условиях хозяйствования интеллектуальный капитал больше, чем финансовый, становится залогом получения конкурентных преимуществ. Интеллектуальный капитал всегда находится в движении ради своего существования, так как имеет непосредственную взаимозависимость с развитием экономической системы, а именно механизм разрешения противоречий, которые обусловлены природой деятельности человека и функционирования экономических систем, непосредственно зависит от динамики интеллектуального капитала. Обоснована необходимость рассмотрения интеллектуального капитала с материально-вещественной стороны и социально-экономической формы как реального фактора производства, создающего более половины национального богатства всех стран.

Ключевые слова: *интеллектуальный капитал, труд, человеческий капитал, экономика, инвестиции, инновации, интеллектуальная собственность.*

The article explores the conceptual issues of the formation and development of intellectual capital in modern economic conditions. The structure of intellectual capital as the main factor of economic growth and the basic production resource of the knowledge economy is summarized and identified. The reasons and conditions for the emergence of the knowledge economy are revealed, its main factors are highlighted from the point of view of enhancing the role of man in production. Analyzed the prerequisites for the formation and development of intellectual capital, analyzed the main approaches to its definition. In the structure of ownership, the role of the intellectual form increases, this becomes the basis of the institutionalization of knowledge capital. The necessity of considering the intellectual capital from the material and material side and socio-economic form as a real factor of production, creates more than half of the national wealth of all countries of the world. Intellectual capital is a socio-economic system characterized by special properties. It is based on the ability to work, which at a certain stage allows steadily increase the value added. An entity that manages intellectual capital, characterized by a higher degree of development compared with the rulers of functional forms of capital. Intellectual capital, developing on the basis of previous forms, includes their main properties and at the same time has a specific content, which is determined by its functions: the presence and progressive development of intellectual property; the formation of a special type of thinking of specialists, scientists, managers, who form and implement the basic models of the reproduction of the economic system; the formation in the system of capital of the intellectual center, which gradually covers all factors of production, distribution, exchange and consumption. The main function performed by intellectual capital is acceleration of profit growth by forming and implementing knowledge systems necessary for the enterprise. Such systems, in turn, provide for its highly profitable economic activity. Intellectual capital is a closed loop, which forms and complements itself as a system. A significant part of the intellectual capital movement within this cycle is associated with investment costs, but the economic effect of them is not noticeable at once: it is possible only at those stages when the capital materialized. It is proved that the share of the intellectual component, which acquires the form of the institutionalization of knowledge capital, is growing in the ownership structure. In modern economic conditions, intellectual capital to a greater extent than financial becomes the key to obtaining competitive advantages. Intellectual capital is always in motion for the sake of its existence, as it is in direct interdependence with the development of the economic system. Thus, it is the mechanism for resolving contradictions, which are caused by the nature of human activity and the functioning of economic systems, which directly depends on the dynamics of intellectual capital. Formation and use of capital in any form, including intellectual capital, is determined by its subjects, which are able to make decisions on the goals of functioning of capital, the distribution of their incomes, and influence the scale of its reproduction. Under the influence of intellectualization of the workforce, production technologies and the economy as a whole, the subjective structure of capital and property is undergoing significant changes. Thus, the involvement of employees before the knowledge as the basis of intellectual capital significantly changes the characteristics of the subjects of production and property.

Key words: *intellectual capital, labor, human capital, economy, investments, innovations, intellectual property.*

Постановка проблеми. На сучасному етапі відбуваються фундаментальні зрушення, обумовлені інтелектуалізацією суспільно-виробничих відносин та переосмисленням ролі інтелектуального капіталу, його якісних аспектів. Для динамічного розвитку економіки процес інтелектуалізації має досягти того рівня, за якого він набуватиме першочергового значення. При цьому має відбутися суспільне усвідомлення значимості інтелектуалізації як для розвитку кожної особистості, так і для зростання інтелектуального капіталу країни.

Актуальність питань сутності, формування та ролі інтелектуального капіталу в сучасному світі пояснюється тією обставиною, що в умовах постіндустріальної високорозвиненої економіки, заснованої на нових знаннях, інноваційних технологіях, виробництво й сфера послуг не можуть обходитися без високоосвічених та висококваліфікованих працівників, від яких залежать ефективність виробництва й конкурентоспроможність, адже саме вони забезпечують появу та освоєння нових високих технологій в масштабі окремих компаній та національної економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченням сутності поняття інтелектуального капіталу та визначенням його місця в системі національної конкурентоспроможності займаються С. Казевіч, Е. Чемберлін, Л. Хадсон, А. Уорд, Н. Марков, М. Ескіндаров, Т. Стюарт, В. Іноземцев, С. Уоллман, Б. Леонтьєв, А. Брукінг, О. Бутнік-Сіверський. Дослідженню різнобічних аспектів інтелектуального капіталу присвятили чимало наукових праць такі вітчизняні та зарубіжні вчені, як Е. Брукінг, О. Бутнік-Сіверський, В. Геєць, Дж. Гелбрейт, А. Дєгтяр, А. Жарінова, С. Ілляшенко, В. Іноземцев, Б. Кваснюк, Б. Леонтьев, Л. Мельник, В. Семиноженко, Т. Стюарт, Е. Тофлер, А. Чухно. Дослідженню проблематики інтелектуального капіталу присвячено роботи таких вчених, як Е. Брукінг, Д. Волков, Н. Гавкалов, Т. Гагарін, М. Гаджиєв, В. Дайнеко, О. Кендюхов, І. Пронін, С. Покровський, К. Тейлор. У другій половині XX ст. вивчення проблем людського капіталу виділилась в окрему галузь економічної науки. Фундаментальний внесок в розвиток теорії інтелектуального капіталу як системоутворюючої категорії постіндустріальної економіки знань зробили західні вчені, зокрема Л. Едвінссон, Д. Даффі, М. Мелоун, Т. Стюарт, Л. Хіроякі, та українські дослідники, наприклад О. Грішнова, А. Гальчинський, В. Базилевич, В. Ільїн, А. Колот, Л. Антонюк. Більшість наукових напрацювань доводить необхідність ефективного використання інтелектуального капіталу в процесах інноваційної діяльності у контексті ефективної взаємодії науки й виробництва, що потребує додаткових досліджень та пошуку шляхів вирішення зазначеної проблеми.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження теоретичних аспектів формування інтелектуального капіталу та сучасних тенденцій його розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Науково-технічна революція висунула нові вимоги до посилення ролі людини на виробництві. Сьогодні для ефективного розвитку виробництва необхідно використовувати не просту працю, що має елементарний набір функцій та операцій, а складну висококваліфіковану працю, що має великий набір функцій та операцій, вимагає високого рівня професійної підготовки, досвіду й творчих засад особистості.

Більшість визначень інтелектуального капіталу спирається на провідну роль інтелекту, знань, умінь, рівня кваліфікації особистості тощо. Це дає змогу зробити висновок про те, що такий ресурс позитивно впливає на економічний розвиток шляхом використання творчої праці. Створені завдяки людському капіталу інші компоненти інтелектуального капіталу (зокрема, структурний, клієнтський) дають змогу суб'єктам господарювання отримати фінансові, технологічні, виробничі та інші конкурентні переваги на конкуруючому ринку. Наявні визначення підкреслюють такі риси інтелектуального капіталу, як постійний розвиток, накопичення, матеріальна й нематеріальна складові суб'єкта господарювання, що дає змогу акумулювати конкурентні переваги інтелектуальної праці задля задоволення суспільних потреб.

Сучасні підприємці ведуть боротьбу за працівників інтелектуальної праці, адже вони справляються зі своєю роботою набагато швидше й ефективніше. Велика частина роботодавців зрозуміла, що необхідно не тільки запрошувати на роботу висококваліфікованих працівників, але й здійснювати постійні витрати, які пов'язані зі вдосконаленням людських знань. Працівники повинні бути готовими до постійного здобуття нових знань, швидкому перенавчання, а також до самовдосконалення [1; 6].

Таким чином, в економіці знань відбувається перехід від використання на виробництві простої робітничої сили до використання висококваліфікованих людських ресурсів, наділених особливими фізичними та розумовими здібностями, які приносять дохід його власнику й компанії. Людина в економіці знань грає найрізноманітніші ролі. Перш за все людина – це суб'єкт трудової діяльності, носій знань, а також громадянин та особистість з особливою культурою, моральністю, діючий в особливому національному, культурному, історичному та політичному середовищі. Далі хотілося б відзначити, що людський капітал – це не капітал в повному розумінні цього слова, а капіталоподібна форма використання людської праці, яка прийняла своєрідну форму людського капіталу. Три-

валий час в історії суспільства праця виступала основним фактором виробництва, вважалося, що праця – це розумове або фізичне зусилля, що робиться частково або повністю задля досягнення якогось результату без урахування задоволення, одержуваного безпосередньо від самої роботи.

У XX ст. заговорили про людський капітал, що було пов'язане, по-перше, зі змінами в практиці функціонування самого капіталу. Раніше накопичення капіталу здійснювалося протягом життя декількох поколінь власників підприємства, тепер найбільший капітал може створюватися практично моментально й під час вкладення в справу незначних початкових коштів. Велика частина фірм та підприємств зіткнулася з тим, що застосування ними трудових ресурсів не вичерпується тільки проблемою їх придбання й використання в процесі праці. Для багатьох з них потрібні були значні інвестиції в розвиток різних людських якостей. Наприклад, такі американські корпорації, як "IBM", "Digital Equipment", відводять на вдосконалення свого фахівця від 25 до 40 днів на рік. Японські фірми через кожні 1,5–2 роки здійснюють ротацію кадрів: в кожного працівника інвестують гроші, навчають нової професії, забезпечують його професійне зростання [3–5].

Крім того, причиною появи та використання поняття «людський капітал» стала зміна якості й ролі праці або якості робочої сили. Перед власниками капіталу постала проблема використання й придбання не стільки простої робітничої сили, скільки складної робочої сили, яка була б зайнята творчою працею. В розвинених країнах світу швидкими темпами відбувається перехід до використання складної праці робітників, здатних до отримання знань та швидкого перенавчання, самостійного оволодіння знаннями та використання їх в процесі трудової діяльності. Потрібні були також підвищена мобільність працівників, зміна місць їх роботи й проживання. До початку 90-х рр. XX ст. середня підготовка носіїв праці піднялась до рівня молодшого коледжу (14 років навчання). Сьогодні 1/3 робочих місць США вимагає вищої освіти (16 років навчання), ще 1/3 – середньої спеціальної освіти (повна загальна середня освіту плюс два роки молодшого коледжу, а це 14 років навчання), тільки 1/3 інших працівників вимагає освіти нижче 12 років навчання. Крім того, інтелектуально підготовлений працівник може не продавати свої здібності до праці, а пропонувати їх, і фірми змушені будуть конкурувати між собою за залучення таких працівників, пропонуючи їм підвищену оплату.

Необхідно пам'ятати про те, що людський капітал розглядається у взаємодії з інтелектуальною власністю, тобто фактично він аналізується щодо матеріально-речового змісту й соціально-економічної форми. В епоху кардинальних змін у сфері інформації та прискореного процесу поширення комунікаційних технологій на діяльність людей не можна залишити без уваги тенденції, пов'язані з трансформацією категорії «капітал». Необхідно приділити належну увагу величезній галузі, що стосується засобів масової інформації, нових форм зайнятості, важливій ролі людського капіталу в цих процесах. У сучасних умовах діяльність людей тісно пов'язана з інформацією, яка має все більшу цінність. У зв'язку з цим висловлювання «Хто володіє інформацією – той володіє світом» набуває нового значення. Воно стає особливо актуальним, адже в постіндустріальну епоху капітал трансформується завдяки інформаційній революції. Як економічна категорія він є відносинами між суб'єктами власності щодо раціонального використання сукупності матеріальних та нематеріальних факторів виробництва, робочої сили, інтелектуального потенціалу співробітників задля відтворення себе як економічної системи, створення конкретних благ, необхідного доходу на основі відокремленого економічного інтересу [1–3].

Інтелектуальний капітал – це система показників, які визначають можливості індивіда, фактично якість робочої сили людини, що виражається та проявляється в процесі праці, що створює товари та послуги, додатковий продукт задля їх відтворення на основі індивідуального економічного інтересу кожної людини. Сутність інтелектуального капіталу визначається як система відносин всіляких економічних суб'єктів щодо його раціонального та сталого відтворення. Основою при цьому є прогрес у розвитку науки й техніки задля виробництва конкретних товарів, скорочення розриву в рівні життя, вирішення проблем нерівномірного розвитку регіонів на основі зіткнення економічних інтересів суб'єктів.

Сьогодні актуальними формами втілення інтелектуального капіталу є патенти, ліцензії, моделі, програми, які все частіше знаходять застосування в різних сферах діяльності суспільства, через що він перетворюється на якусь форму руху, актором якого є перш за все наука. Для створення інтелектуального капіталу необхідний творчий потенціал, що формується на базі низки характеристик, таких як якості, закладені природою (здоров'я, психічна та фізіологічна стійкість); виховання, яке дає змогу індивіду наполегливо та дисципліновано працювати, систематично працюючи над собою; відповідний кваліфікаційний рівень разом з постійною роботою над його підвищенням; постійне підвищення рівня культури, що розширює горизонт знань та мислення. Всі зазначені елементи формують певний менталітет, який є невід'ємною частиною, рушійною силою інтелектуального капіталу.

В сучасних умовах господарювання інтелектуальний капітал більше, ніж фінансовий, стає запорукою отримання конкурентних переваг.

Інтелектуальний капітал завжди перебуває в русі заради свого існування, оскільки має безпосередню взаємозалежність з розвитком економічної системи, а саме механізм розв'язання суперечностей, які обумовлені природою діяльності людини та функціонування економічних систем, безпосередньо залежить від динаміки інтелектуального капіталу. Він є системою, яка управляє економічними процесами.

Інтелектуальний капітал є соціально-економічною системою, яка характеризується особливими властивостями. Його основою є здатність до праці, яка на певному етапі дає змогу стійко нарощувати додаткову вартість. Суб'єкту, який розпоряджається інтелектуальним капіталом, властивий більш високий ступінь розвитку порівняно з володарями функціональних форм капіталу. Інтелектуальний капітал, розвиваючись на основі попередніх форм, включає їх основні властивості й одночасно має специфічний зміст, що визначається його функціями, такими як наявність та прогресивний розвиток інтелектуальної власності; становлення особливого типу мислення фахівців, наукових діячів, керуючого персоналу, які формують та реалізують основні моделі відтворення економічної системи; формування в системі капіталу інтелектуального центру, який охоплює поступово всі чинники виробництва, розподілу, обміну та споживання.

Основною функцією, яку виконує інтелектуальний капітал, є прискорення приросту прибутку шляхом формування й реалізації необхідних підприємству систем знань. Подібні системи забезпечують його високоприбуткову економічну діяльність. Інтелектуальний капітал є замкнутим циклом, який формує та доповнює себе як систему. Значна частина руху інтелектуального капіталу всередині цього циклу пов'язана з інвестиційними витратами, але економічний ефект від них помітний не відразу: це можливе тільки на тих стадіях, коли капітал матеріалізувався.

Специфічною формою прояву економічного ефекту від відтворення інтелектуального капіталу є суспільство, а якісною характеристикою здійснення цього процесу є інтелектуальний потенціал нації. Він є сукупною здатністю суспільства до освоєння й осмислення світу, накопиченим їм обсягом наукової та культурної інформації, системи виробництва, передачі знань, а також відповідною сукупністю робочої сили, яка здатна приймати, переробляти, використовувати, відтворювати та передавати інформацію. Інтелектуальний потенціал конкретних людей та нації загалом визначає місце, що посідає країна у світових економічних відносинах, її конкурентоспроможність [1–3].

Таким чином, можна зробити висновок, що механізм успішного управління процесами формування інтелектуального капіталу, який необхідно інтегрувати в соціально-економічну політику, повинен відбуватися під час реформування системи освіти й ринку праці. Це приведе до формування інтелектуального капіталу нової якості, а також успішної реалізації ним своїх функцій.

В сучасних умовах інформаційного суспільства інтелектуальні активи визнаються провідним ресурсом, наявність та економічно ефективне використання якого є основною діяльністю будь-якого індивіда й впливає на його потенційне успішне функціонування в рамках економіки знання. Значимість цього фактору виробництва щодня зростає, оскільки в сучасних умовах пріоритет передається інтелектуальній діяльності індивідів. Запорукою суспільного розвитку визнається «розумовий запас», внаслідок чого проблема впливу інтелектуального капіталу на результати інтелектуальної діяльності індивідуумів є досить актуальною сьогодні.

Висновки з проведеного дослідження. Підсумовуючи вищевикладене, можемо зробити висновок, що інтелектуальний капітал – це досить складна й неоднорідна за своєю сутністю, функціонуванням, ступенем впливу на результати діяльності індивідів, суб'єктів влади, суб'єктів господарювання система. В новій економіці, де головним фактором розвитку виробництва й економічного зростання є знання, відбувається перехід від технічних навичок до інтелектуальних, заміщення праці знаннями, а вроджений капітал людини, її розум та професіоналізм, досвід, трудовий потенціал складають центральну ланку інноваційного економічного зростання й розвитку.

Зростання ролі інтелектуального виробництва та пов'язані з цим значні структурні зрушення в економіці зумовили формування інтелектуальної форми продуктивного капіталу. Зростання наукоємності продукції, швидке оновлення технологій підсилюють роль у виробництві таких ресурсів, як знання, кваліфікація, досвід та професіоналізм працівника, система знань фірми, технологічні та організаційні інновації, тобто характеристик, що об'єднуються поняттям «інтелектуальний капітал». Сучасний інноваційний тип економічного зростання базується на розвитку інтелектуального капіталу, який за збереження основних сутнісних ознак капіталу має особливості, що пояснюються його нематеріальною природою. Слідом за змінами в продуктивних силах та структурі виробництва відбуваються зміни в соціально-економічній системі. У структурі власності зростає питома вага її інтелектуальної форми, яка стає формою інституціоналізації капіталу знань.

Формування та використання капіталу в будь-якій формі, зокрема інтелектуального капіталу, визначається його суб'єктами, які здатні приймати рішення щодо цілей функціонування капіталу,

розподілу принесених їм доходів, впливати на масштаби його відтворення. Під впливом інтелектуалізації робочої сили, технологій виробництва й економіки загалом суттєвих змін зазнає суб'єктна структура капіталу й власності. Таким чином, залучення найманих працівників до присвоєння знань як основи інтелектуального капіталу значною мірою змінює характеристику суб'єктів виробництва й власності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Андрющенко К. Інтелектуальний капітал підприємства: сучасні тенденції оцінювання та управління. *Науковий вісник Національної академії статистики, обліку та аудиту*. 2015. № 2. С. 53–60.

2. Ермоленко В. Интеллектуальный капитал корпорации: сущность, структура, стратегии развития и модель управления. *Человек. Сообщество. Управление.* 2012. № 2. С. 110–122.

3. Корновенко С. Інтелектуальний капітал та його вплив на розвиток інноваційної економіки. *Вісник Черкаського університету. Серія: Педагогічні науки*. 2015. № 10. С. 79–84.

4. Осаул А. Облік інтелектуального капіталу як складова стратегії управління підприємством. *Вісник Запорізького національного університету. Економічні науки*. 2016. № 1. С. 18–26.

5. Kasiewicz S., Rogowski W., Kiciński M. Kapitał intelektualny – spojrzenie z perspektywy interesariuszy. Krakow : Oficyna Ekonomiczna, 2006. 118 s.

6. Mikuła B., Kasiewicz S., Rogowski W., Kiciński M. Zarządzanie przedsiębiorstwem w XXI wieku. Krakow : Oficyna Ekonomiczna, 2006. 94 s.

REFERENCES:

1. Andryushchenko K. (2015). Intelektualniy kapital pidpriemstva: suchasni tendentsiyi otsinyuvannya ta upravlinnya [Intellectual capital of the enterprise: modern trends in evaluation and management]. Naukoviy visnik Natsionalnoyi akademiyi statistiki, obliku ta auditu – Scientific Bulletin of National Academy of statistics, accounting and audit. No. 2, pp. 53–60 [in Ukrainian].

2. Ermolenko V., Popova E. (2012). Intellektual'nyj kapital korporacii: sushhnost', struktura, strategii razvitija i model' upravlenija [Intellectual capital: essence, structure, development strategy and governance model]. Chelovek. Soobshhestvo. Upravlenie – People. Community. Management. No. 2, pp. 110–122 [in Russian].

3. Kornovenko S., Taranenko O. (2015). Intelektualniy kapital ta yogo vpliv na rozvitok innovatsiynoyi ekonomiki [Intellectual capital and its influence on the development of innovative economy].Visnik Cherkaskogo universitetu. Seriya: Pedagogichni nauki – Herald of Cherkasy University. Series: Pedagogical science. No. 10, pp. 79–84 [in Ukrainian].

4. Osaul A. (2016). Oblik intelektualnogo kapitalu yak skladova strategiyi upravlinnya pidpriemstvom [Accounting intellectual capital as a component of strategy enterprise management].Visnik Zaporizkogo natsionalnogo universitetu. Ekonomichni nauki – Vestnik of Zaporizhzhya national University. Economic science. No. 1, pp. 18–26 [in Ukrainian].

5. Kasiewicz S. Rogowski W. and M. Kiciński (2006). Kapitał intelektualny –spojrzenie z perspektywy interesariuszy. Krakow : Oficyna Ekonomiczna.

6. Mikuła B. (2006). Zarządzanie przedsiębiorstwem w XXI wieku. Krakow : Oficyna Ekonomiczna.

Prodius Yulia
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of
Management of Foreign Economic and Innovative Activities
Odessa National Polytechnic University
Biyuk Vasyl
Student
Odessa National Polytechnic University

CONCEPTUAL APPROACHES TO FORMING INTELLECTUAL CAPITAL IN THE MODERN WORLD

The purpose of the article. The urgency of the questions about the essence, formation and role of intellectual capital in the modern world is explained by the fact that in a post-industrial highly developed economy based on new knowledge, innovative technologies, production and services cannot do without highly educated and highly skilled workers, on which the efficiency of production depends and competitiveness. After all, they provide the emergence and development of new high technology on a scale of individual companies and the national economy.

The scientific and technological revolution has put forward new demands to strengthen the role of man in production. Today, for efficient production development, it is necessary to use a simple, elementary set of functions and operations of labor, and a complex of highly skilled labor, with a large set of functions and operations requiring a high level of professional training, experience and creative principles of personality. Most of the definitions of intellectual capital are based on the leading role of intelligence, knowledge, skills, level of personality qualification, etc. This suggests that such a resource has a positive effect on economic develop-

ment through the use of creative work. Due to human capital, other components of intellectual capital (such as structural, client) allow economic entities to obtain financial, technological, industrial and other competitive advantages in a competing market. Existing definitions highlight such features of intellectual capital as continuous development, accumulation, material and intangible components of the subject of economic activity, which allows accumulating competitive advantages of intellectual work in order to meet public needs.

Methodology. Most of the definitions of intellectual capital are based on the leading role of intelligence, knowledge, skills, level of personality qualification, etc. This suggests that such a resource has a positive effect on economic development through the use of creative work. Due to human capital, other components of intellectual capital allow economic entities to obtain financial, technological, industrial and other competitive advantages in a competing market.

Intellectual capital is a socio-economic system characterized by special properties. It is based on the ability to work, which at a certain stage allows steadily increase the value added. An entity that manages intellectual capital, characterized by a higher degree of development compared with the rulers of functional forms of capital. Intellectual capital, developing on the basis of previous forms, includes their main properties and at the same time has a specific content, which is determined by its functions: the presence and progressive development of intellectual property; the formation of a special type of thinking of specialists, scientists, managers, who form and implement the basic models of the reproduction of the economic system; the formation in the system of capital of the intellectual center, which gradually covers all factors of production, distribution, exchange and consumption. The main function performed by intellectual capital is acceleration of profit growth by forming and implementing knowledge systems necessary for the enterprise. Such systems, in turn, provide for its highly profitable economic activity. Intellectual capital is a closed loop, which forms and complements itself as a system. A significant part of the intellectual capital movement within this cycle is associated with investment costs, but the economic effect of them is not noticeable at once: it is possible only at those stages when the capital materialized.

Results. Summarizing the foregoing, one can conclude that intellectual capital is quite complex and heterogeneous in its essence, functioning, degree of influence on the results of the activities of individuals, subjects of power, and subjects of the management system. In the new economy, where knowledge is the main factor in the development of production and economic growth, there is a transition from technical skills to intellectual, the substitution of labor knowledge, and the innate human capital, his mind and professionalism, experience, and labor potential are becoming a central element of innovation economic growth and development.

The growth of the role of intellectual production and the resulting significant structural changes in the economy led to the formation of an intellectual form of productive capital. The growth of knowledge-intensive products, the rapid upgrade of technologies, strengthen the role of producing resources such as knowledge, qualifications, experience and professionalism of the employee, the company's knowledge system, technological and organizational innovation, that is, the characteristics combined with the notion of "intellectual capital". Modern innovative type of economic growth is based on the development of intellectual capital, which, while preserving the basic essential features of capital, has features that are explained by its non-material nature. Following changes in the productive forces and the structure of production, there are changes in the socio-economic system. In the structure of ownership, the proportion of its intellectual form is increasing, which becomes a form of institutionalization of knowledge capital.

Formation and use of capital in any form, including intellectual capital, is determined by its subjects, which are able to make decisions on the goals of functioning of capital, the distribution of their incomes, and influence the scale of its reproduction. Under the influence of intellectualization of the workforce, production technologies and the economy as a whole, the subjective structure of capital and property is undergoing significant changes. Thus, the involvement of employees before the knowledge as the basis of intellectual capital significantly changes the characteristics of the subjects of production and property.

ОСОБЛИВОСТІ ІДЕНТИФІКАЦІЇ ТА ОЦІНЮВАННЯ ВПЛИВУ РИЗИКІВ НА РЕАЛІЗАЦІЮ СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМИ АКТИВАМИ ПІДПРИЄМСТВА ТОРГІВЛІ

FEATURES OF IDENTIFICATION AND EVALUATION OF RISKS EFFECTS ON IMPLEMENTATION THE STRATEGY OF MANAGEMENT OF CURRENT ASSETS OF TRADE ENTERPRISE

УДК 336. 131.7

Стратійчук В.М.
аспірант
Київський національний торговельно-економічний університет

У статті розглянуто основні види ризиків, що супроводжують функціонування вітчизняних підприємств торгівлі, виділено види ризиків, що здійснюють безпосередній вплив на процес реалізації стратегії управління оборотними активами. До основних видів ризиків, що впливають на результат стратегії управління оборотними активами, було віднесено ризик неповернення дебіторської заборгованості; ризик інфляції; ризик коливань валютних курсів; ризик зниження фінансової стійкості підприємства; ризик зниження ліквідності оборотних активів; ризик зниження платоспроможності підприємства. Усі види ризиків запропоновано розподілити на два види: зовнішні та внутрішні. Здійснено критичний аналіз основних методів оцінювання впливу ризиків на функціонування оборотних активів. Запропоновано проводити вартісне оцінювання ймовірних ризиків та на основі факторного аналізу визначати їх вплив на результати функціонування оборотних активів.

Ключові слова: *оборотні активи, стратегічне управління, ризики, методи оцінювання, дебіторська заборгованість, валютний курс, інфляція.*

В статье рассмотрены основные виды рисков, сопровождающих функционирование отечественных предприятий торговли, выделены виды рисков, которые осуществляют непосредственное влияние на процесс реализации стратегии управления оборотными активами. К основным видам рисков, влияющих на результат стратегии управления оборотными активами, был отнесен риск невозврата дебиторской задолженности; риск инфляции; риск колебаний валютных курсов; риск снижения финансовой устойчивости предприятия; риск снижения ликвидности оборотных активов; риск снижения платежеспособности предприятия. Все виды рисков предложено разделить на два вида: внешние и внутренние. Осуществлен критический анализ основных методов оценки влияния рисков на функционирование оборотных активов. Предложено проводить стоимостное оценивание вероятных рисков и на основе факторного анализа определять их влияние на результаты функционирования оборотных активов.

Ключевые слова: *оборотные активы, стратегическое управление, риски, методы оценки, дебиторская задолженность, валютный курс, инфляция.*

The article contains critical analysis of the opinions of modern scholars on the identification of the main types of risks that accompany the implementation of the strategy of management of current assets of trade enterprises. The article deals with the main types of risks that accompany the functioning of the current assets of trade enterprises and sets out a set of risks that directly affect the process of implementation of the strategy of management of current assets. The main types of risks that affect the outcome of the strategy of managing current assets include the risk of non-repayment of receivables; the risk of inflation; risk of currency fluctuations; risk of reducing financial sustainability of the enterprise; risk of reducing the liquidity of current assets; the risk of reducing the solvency of the enterprise. All types of risks are systematized into two groups: external risks and internal risks. The article provides a critical analysis of the main methods for assessing the impact of risks on the functioning of working assets. The article highlights the indicators characterizing the impact of risks on the results of the activities of enterprises in the trade. The main indicators that characterize the impact of the risks were identified: the coefficient of delay in receivables; the period of collection of accounts receivable; the balance of the return factor of current assets; the balance of the profitability ratio of current assets; the balance of the absolute liquidity ratio; balance of solvency ratio; balance of coverage ratio; balance of the quick liquidity ratio; future value of current assets taking into account the inflation rate; identification of probable losses based on historical simulation. It is proposed to carry out a valuation of probable risks and to determine their influence on the performance of the working assets functioning and implementation of the strategy of managing current assets of trading enterprises, based on factor analysis, which will facilitate the search for ways to minimize the existing risks to increase the efficiency of implementation of the strategy of management of current assets.

Key words: *current assets, strategic management, risks, valuation methods, accounts receivable, exchange rate, inflation.*

Постановка проблеми. Сучасні умови функціонування вітчизняних підприємств та їхніх окремих елементів характеризуються швидкими змінами середовища господарювання. Виявленням інтенсивних змін середовища господарювання виступають імовірні ризики, що супроводжують процес функціонування підприємства. Оборотні активи є одним із найважливіших ресурсів торговельних підприємств, що забезпечують їх операційну діяльність та значно впливають на результативність функціонування підприємства. Дослідження особливостей використання оборотних активів у процесі стратегічного управління ними зумовлює виникнення низки нових ризиків перспективного періоду, що значно впливають на результати функціонування оборотних активів та підприємства загалом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням питання ідентифікації основних видів ризиків, що впливають на функціонування підприємств загалом та оборотних активів зокрема, займалися низка науковців, таких як Т.Г. Васильців, С.В. Добринь, П.О. Куцик, М.В. Сороківська, В.М. Сороківський, В.І. Стефаняк, Є.І. Шохін та інші. Дослідженням основних методів оцінювання впливу ризиків на функціонування оборотних активів присвячені наукові праці Т.І. Батракової, І.О. Бланка, І.А. Бойко, О.О. Коробова, Е.Л. Куніна,

І.В. Терлецької, Н.А. Цікановської, Ю.А. Щербіної, В.М. Яценко та інших. Проте перенесення вектора управління оборотними активами з поточного на стратегічне потребує подальших досліджень цього питання, що і зумовило вибір теми дослідження.

Постановка завдання. Метою статті є визначення основних видів ризиків, що супроводжують функціонування оборотних активів у контексті стратегічного управління та дослідження сучасних методів їх оцінювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Реалізація стратегії управління оборотними активами, як і будь-яка інша діяльність, супроводжується низкою ризиків, які впливають на ефективність та результативність використання оборотних активів підприємств торгівлі. У сучасній економічній науці досить широко розглядаються види ризиків, що впливають на діяльність підприємства загалом. Аналізуючи економічну літературу, виділимо ризики, що мають вплив на функціонування оборотних активів підприємств торгівлі.

Досить ґрунтовно описав ризики, що впливають на функціонування оборотних активів, науковець Є.І. Шохін, який визначає три основних види ризиків, що можуть виникати у процесі фінансової діяльності підприємства, такі як «ризик підприємця», «ризик кредитора» та «ризик інфляції» [8, с. 55].

Щодо першого виду науковець характеризує його як ризик втрати вкладених у підприємництво коштів. На нашу думку, цей вид ризиків можна перенести на оборотні активи підприємства, адже оборотні кошти є власністю підприємства (навіть якщо ці ресурси є запозиченими, то вони все одно контролюються безпосередньо підприємством) та мають ризик втрати за умов неефективного їх використання.

Наступний вид ризиків, пропонований зазначеним вище науковцем, характеризується ймовірністю неповернення кредитних коштів. Якщо перенести цей ризик на оборотні активи підприємства, то його можна трактувати як ризик непогашення дебіторської заборгованості, яка формується наданням товарних кредитів.

Третій вид ризиків, що пропонує цей науковець, на нашу думку, впливає як на фінансову діяльність підприємства загалом, так і на функціонування оборотних активів зокрема, адже процес інфляції є макроекономічним показником, що пов'язаний із можливістю зниження вартості грошей у часі. Зважаючи на те, що значну частку оборотних активів підприємства становлять грошові кошти, а показник прямо впливає на їхній обсяг у довгостроковому періоді.

Науковець С.В. Добринь до низки вищеперерахованих ризиків додає ще такі види ризиків: коливання валютних курсів, кредитну політику держави, систему оподаткування, систему митного регулювання [4].

На нашу думку, ризик коливання валютного курсу значно впливає на функціонування оборотних активів підприємства, зважаючи на сучасні інтенсивні коливання валютного курсу в Україні, беручи до уваги те, що значну частку оборотних активів підприємства торгівлі становлять грошові кошти, а також стратегічний вектор здійснення управління ними.

Ризик впливу зміни кредитної політики також впливає на функціонування оборотних активів, адже частина оборотних активів, така як дебіторська заборгованість, формується за рахунок кредитування товарними кредитами інших підприємств. Зворотною стороною впливу цього ризику є ймовірність фінансування оборотних активів підприємства за рахунок кредитних коштів інших підприємств за умови відсутності власних, тому важливим зовнішнім ризиком для підприємства є зміна умов кредитування у країні, зміна кредитних ставок тощо.

Система оподаткування, яка визначена таким ризиком, на нашу думку, також наносить вплив на результат функціонування підприємства. Проте слід зазначити, що прямого впливу саме на оборотні активи підприємства цей вид ризику не має. На нашу думку, він опосередковано через особливості формування та фінансування оборотних активів впливає на їхнє функціонування та обсяг.

Ризик, що стосується митного регулювання, на нашу думку, впливає на оборотні активи підприємства опосередковано, як і попередній вид ризиків. Ризики зміни митного регулювання підприємств стосуються лише групи підприємств торгівлі, які здійснюють зовнішньоекономічну діяльність або певним чином співпрацюють із підприємствами за кордоном. Тому, на нашу думку, розрахунок показників впливу цього виду ризиків не є доцільним, зважаючи на те, що не всі вітчизняні підприємства торгівлі, що будуть аналізуватися у наступному розділі, співпрацюють з іноземними, тому проведення цих розрахунків не принесе результатів, а лише приведе до затрат часу.

Науковці П.О. Куцик, Т.Г. Васильців, В.М. Сороківський, В.І. Стефаняк, М.В. Сороківська до вищеперерахованих ризиків додають ще ризик зниження фінансової стійкості підприємства, ліквідності та платоспроможності підприємства [7, с. 39].

Необхідно відмітити, що зазначені ризики є важливими в процесі функціонування оборотних активів підприємства як у поточному, так і в довгостроковому періоді. Ці показники стосуються операційної діяльності підприємства, розрахунок їх впливу можливо здійснювати за допомогою визначення показників рентабельності, ліквідності, оптимізації обсягу та структури, які були визначені вище в динаміці, та проаналізувати, які

фактори (ризики) вплинули на зміну значень цих показників.

Перший ризик, виділений науковцями, що стосується зниження фінансової стійкості підприємства, характеризується структурою оборотних активів, а саме співвідношенням власного та позиченого капіталу. Зниження частки власного капіталу у структурі оборотних активів підприємства приведе до погіршення його фінансових показників у перспективі.

Наступні два види ризиків, запропонованих зазначеними вище науковцями, на нашу думку, є одними з найважливіших, адже рівень платоспроможності підприємства визначає його здатність розраховуватися за власними зобов'язаннями, що впливає на результати функціонування підприємства в перспективі. Ліквідність оборотних активів визначає ступінь платоспроможності підприємства через призму здатності оборотних активів швидко перетворюватись у готівку та забезпечувати погашення зобов'язань підприємства. Ці види ризиків є одним з основних ризиків операційної діяльності підприємства та впливають на рівень результативності стратегічного управління оборотними активами підприємства.

Таким чином, аналіз ризиків, що впливають на функціонування оборотних активів підприємства, які пропонують сучасні науковці, дає змогу виділити найсуттєвіші, які, на нашу думку, найбільше впливають на функціонування оборотних активів у довгостроковому періоді. Ми вважаємо, що найбільш впливовими в сучасних умовах господарювання є такі види ризиків:

– ризик непогашення дебіторської заборгованості;
– ризик інфляції;
– ризик коливання валютних курсів;
– ризик зниження фінансової стійкості підприємства;
– ризик зниження ліквідності оборотних активів;
– ризик зниження платоспроможності підприємства.

З метою поглибленого вивчення сутності та природи виділених ризиків ми пропонуємо систематизувати їх у дві групи: зовнішні та внутрішні (рис. 1).

У процесі визначення впливу визначених видів ризиків на діяльність оборотних активів та досягнення кінцевої мети функціонування підприємства необхідно провести кількісну оцінку впливу цих ризиків. Сучасні науковці виділяють низку методів розрахунку кількісного впливу ризиків на діяльність підприємства.

Щодо першого виділеного виду ризику, що стосується непогашення дебіторської заборгованості, науковці І.В. Терлецька, Ю.А. Щербіна, В.М. Яценко пропонують здійснювати оцінку на основі розрахунку показників стану оборотних активів та на основі порівняння їх у динаміці формулювати висновки щодо можливостей непогашення дебіторської заборгованості. Ці науковці пропонують провести розрахунок низки показників, зокрема коефіцієнта відволікання оборотних активів у дебіторську заборгованість, коефіцієнта оборотності дебіторської заборгованості, періоду інкасації дебіторської заборгованості (середнього строку погашення дебіторської заборгованості), коефіцієнта прострочення дебіторської заборгованості, коефіцієнта співвідно-

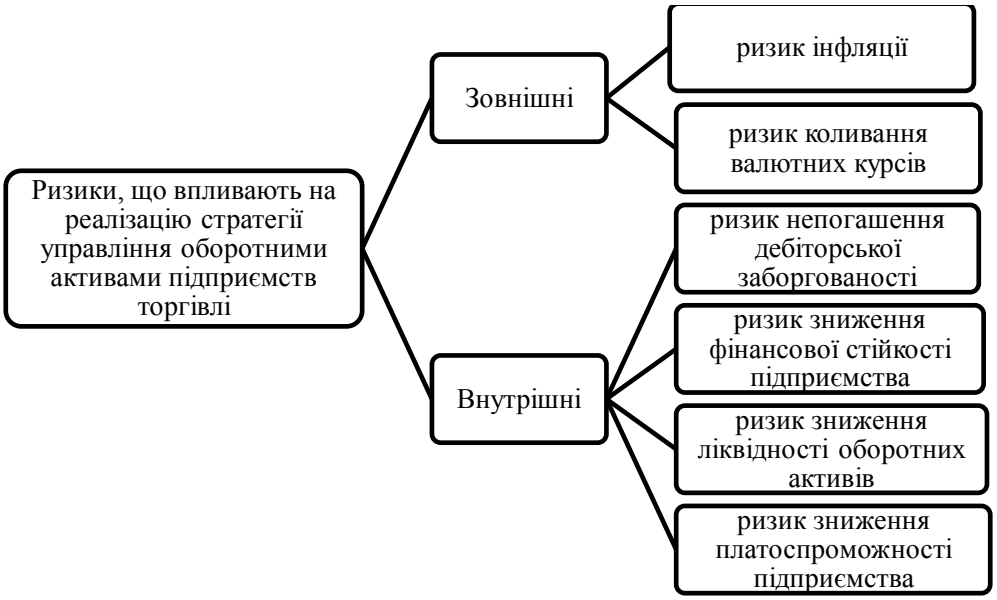


Рис. 1. Ризики, що впливають на реалізацію стратегії управління оборотними активами підприємств торгівлі

Джерело: сформовано автором на основі джерел [4; 8; 7]

шення дебіторської та кредиторської заборгованості [6, с. 47].

Для проведення оцінки впливу ризику непогашення дебіторської заборгованості на результати функціонування оборотних активів та підприємства загалом, крім зазначених вище показників, науковці І.А. Бойко, Е.Л. Кунін пропонують розраховувати реальну величину сумнівної дебіторської заборгованості. Науковці пропонують здійснювати розрахунок на основі класифікації дебіторської заборгованості за строками її виникнення, а саме визначати суму дебіторської заборгованості кожної класифікаційної групи, розрахувати питому вагу кожної групи в загальній сумі дебіторської заборгованості аналізованого періоду та на основі даних про кожного дебітора визначити вірогідність виникнення непогашених боргів за певний період. Потім визначити середній показник сумнівної дебіторської заборгованості [5, с. 73].

Використання цього методу для розрахунку сумнівної дебіторської заборгованості не завжди є правильним, адже він включає суб'єктивну думку дослідника щодо вірогідності несплати дебіторської заборгованості на основі даних щодо кожного контрагента. На нашу думку, вірогідність виникнення цієї заборгованості необхідно розраховувати, використовуючи суму непогашеної дебіторської заборгованості минулого періоду.

Наступним видом ризику, що впливає на функціонування оборотних активів, як було визначено вище, є інфляція. Ми вважаємо, що цей макроекономічний показник прямим чином впливає на вартість оборотних активів та ринкову вартість підприємства у майбутньому. Якщо розглядати вплив темпів інфляції на оборотні активи підприємства в розрізі їхніх видів, ми можемо стверджувати, що інфляція прямо впливає на грошові кошти підприємства, що заходяться в касі у вигляді готівки, через перспективну вартість впливає на запаси готової продукції торговельного підприємства та через майбутню вартість грошових коштів впливає на дебіторську заборгованість.

На думку авторів, найдоцільніше здійснювати оцінку впливу інфляції на оборотні активи підприємства в перспективі, розраховуючи майбутню вартість грошових коштів з урахуванням рівня інфляції. Досить точну формулу для розрахунку цього показника надає науковець І.О. Бланк, який надає формулу для визначення майбутньої вартості банківського вкладу [2, с. 165]. Для застосування цієї формули в процесі оцінки вартості майбутньої вартості оборотних активів з урахуванням темпів інфляції необхідно дещо модифікувати її шляхом виключення відсоткової ставки, оскільки на обсяг оборотних активів не нараховується відсоток. Використовувати формулу із відсотковою ставкою, можливо лише для аналізу майбутньої вартості оборотних активів, яка включає відсотки зі страхування ризиків зниження реальної вартості оборотних активів.

У процесі аналізу впливу інфляції на оборотні активи підприємства доцільно також провести розрахунок необхідного розміру страхових резервів оборотних активів на випадок впливу інфляції. Науковець І.О. Бланк пропонує розрахунок необхідного рівня інфляційної премії, що, на нашу думку, можливо також застосувати в процесі стратегічного аналізу оборотних активів [2, с. 166].

Не менш важливим видом ризику, що впливає на функціонування та обсяг оборотних активів, є вплив зміни валютного курсу. Сучасні науковці сходяться на думці щодо оцінки впливу цього ризику на результати діяльності підприємства, використовуючи метод оцінки ймовірних втрат «Value at Risk», який був розроблений інвестиційною компанією США – JP Morgan для розрахунку впливу ризиків системи відділу компанії Riskmetrics. Згідно з цим методом, розрахунок показника ризику здійснюється на основі вибору одного із трьох способів проведення розрахунку: параметричний, історичного моделювання чи імітаційний (метод Монте-Карло).

Досить ґрунтовно описує особливості використання кожного методу Н.А. Цікановська, яка трактує, що параметричний спосіб характеризується розрахунком припущення щодо впливу чинника утворення ризику на кінцевий результат та базується на використанні сталих параметрів та поточної вартості оборотних активів. Метод історичного моделювання передбачає використання крім параметричних даних також історичну зміну значень чинників ризику. Метод Монте-Карло характеризується моделюванням великої кількості варіантів розвитку ризикових ситуацій та аналізу їхнього впливу на результати функціонування підприємства [9, с. 306].

Автори погоджуються із думкою науковців Т.І. Батракової, О.О. Коробова та вважають, що оптимальним способом розрахунку цього показника в нашому разі є використання історичного методу, адже він дає змогу оцінити вплив валютного ризику на функціонування оборотних активів точніше, ніж параметричний метод завдяки тому, що враховує ретроспективу та не потребує проведення великого обсягу розрахунків як метод Монте-Карло. Позитивним моментом використання історичного методу є використання цих минулих періодів, що чинить помітний вплив на перспективу та дає змогу розглядати цей процес у контексті стратегічного управління оборотними активами [1, с. 64].

Наступними видами ризиків, що супроводжують підприємство торгівлі в процесі реалізації стратегії управління його оборотними активами, як було визначено вище, є ризик зниження фінансової стійкості підприємства, ризик зниження лік-

Таблиця 1

Показники, що показують вплив ризиків на реалізацію стратегії управління оборотними активами підприємства торгівлі

Вид ризику	Показники	
	Основні	**Допоміжні**
Внутрішні ризики		
ризик непогашення дебіторської заборгованості	– коефіцієнт прострочення дебіторської заборгованості; – період інкасації дебіторської заборгованості	– сальдо коефіцієнта відволікання оборотних активів у дебіторську заборгованість; – сальдо коефіцієнта оборотності дебіторської заборгованості; – сальдо коефіцієнта співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості
ризик зниження фінансової стійкості підприємства	– сальдо коефіцієнта прибутковості оборотних активів; – сальдо коефіцієнта рентабельності оборотних активів	– сальдо коефіцієнта співвідношення залучених і власних оборотних активів; – сальдо коефіцієнта оборотності оборотних
ризик зниження ліквідності оборотних активів	– сальдо коефіцієнта абсолютної ліквідності	– сальдо коефіцієнта покриття – сальдо коефіцієнта швидкої ліквідності
ризик зниження платоспроможності підприємства	– сальдо коефіцієнта платоспроможності	– сальдо коефіцієнта заборгованості – сальдо коефіцієнта автономії
Зовнішні ризики		
ризик інфляції	– майбутня вартість оборотних активів з урахуванням рівня інфляції	– майбутня вартість грошових коштів з урахуванням інфляції – розмір необхідної інфляційної премії
ризик коливання валютних курсів	– метод оцінки ймовірних втрат на основі історичного моделювання	– параметричне оцінювання ризиків – імітаційний метод (Монте-Карло)

Джерело: сформовано автором на основі джерел [1; 2; 5; 6; 9]

відності оборотних активів, ризик зниження платоспроможності підприємства. На нашу думку, ці ризики напряму пов'язані із забезпеченням платоспроможності та ліквідності фінансової стійкості підприємства загалом та його оборотних активів зокрема. Ми вважаємо, що оцінку цих ризиків доцільно здійснювати на основі розрахунку визначених вище показників приросту ліквідності, платоспроможності та фінансової стійкості та аналізі їхньої динаміки. Розрахунок цих показників у динаміці дасть змогу провести порівняльний аналіз із результатами функціонування підприємства та його оборотних активів, а також обсягом оборотних активів та визначити вартісне вираження впливу ризиків зниження ліквідності, платоспроможності та фінансової стійкості підприємства задля їх урахування під час аналізу результативності функціонування оборотних активів.

Виділимо основні показники оцінювання вартісного вираження ризиків, що впливають на реалізацію стратегії управління оборотними активами підприємства торгівлі (табл. 1).

Для визначення впливу ризиків перспективного періоду на результативність функціонування оборотних активів необхідно на основі визначених вище методів вартісно оцінити зміну показників функціонування оборотних активів. Далі для оцінки впливу певного виду ризику на результативність реалізації стратегії необхідно застосувати метод факторного аналізу, який базується на розрахунку зміни результативного показника за рахунок впливу певного фактора (1).

$$\Delta ya = \frac{\Delta yзаг}{\Delta a + \Delta b + \Delta c \ldots + \Delta n} \times \Delta a, \qquad (1)$$

Δуа – приріст результативного показника за рахунок впливу відповідно до фактора а.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, процес реалізації стратегії управління оборотними активами підприємства торгівлі супроводжується низкою внутрішніх та зовнішніх ризиків, які впливають на результати функціонування як оборотних активів, так і підприємства загалом. Такими ризиками є ризик непогашення дебіторської заборгованості; ризик інфляції; ризик коливання валютних курсів; ризик зниження фінансової стійкості підприємства; ризик зниження ліквідності оборотних активів; ризик зниження платоспроможності підприємства. Для пошуку шляхів нівелювання негативного впливу ризиків спочатку необхідно вміло оцінювати їхній вплив на результати діяльності. Розрахувавши зміну показників, що характеризують ризики в розрізі їхніх видів та визначивши на основі факторного аналізу вплив кожного показника на результативність реалізації стратегії, можливо кількісно визначити вплив основних видів ризиків на ефективність реалізації стратегії управління оборотними активами, на основі чого здійснювати пошук способів мінімізації наявних ризиків.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Батракова Т.І., Коробов О.О. Планування фінансових результатів діяльності машинобудівного підприємства під дією валютних ризиків. *Інвестиції: практика та досвід*. 2015. № 8. С. 61–66.
2. Бланк І.О. Управління фінансовими ризиками. Київ, 2005. 600 с.
3. Бойко І.А. Дослідження методів оцінювання фінансових ризиків. *Вісник Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського.* 2012. Вип. 8. С. 322–327.
4. Добринь С.В. Управління фінансовими ризиками підприємства. *Ефективна економіка*. 2015. № 5. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4073
5. Кунін Е.Л. Модель оцінки ризику непогашення сумнівної дебіторської заборгованості при її управлінні. *Ефективна економіка*. 2014. № 5 URL: http://www.economy.nayka.com.ua /?op= 1&z=2999.
6. Терлецька І.В., Щербіна Ю.А., Яценко. В.М. Методи оцінки ризику непогашення сумнівної дебіторської заборгованості. *Науковий вісник Миколаївського національного університету ім. В.О. Сухомлинського. Економічні науки*. 2014. Вип. 5.3 (112). С. 46–49.
7. Куцик П.О., Васильців Т.Г., Сороківський В.М., Стефаняк В.І,, Сороківська М.В. Управління фінансовими ризиками: навч. посібник. Львів, 2016. 318 с.
8. Шохіна Є.І. Фінансовий менеджмент: навч. посібник. Москва, 2002. 408 с.
9. Цікановська Н. А. Методичний підхід до оцінювання інтегрального ризику недержавного пенсійного фонду. *Наукові записки Національного університету "Острозька академія". Серія: Економіка.* 2013. Вип. 24. С. 304–308.

REFERENCES:

1. Batrakova T.I. (2015) Planuvannia finansovykh rezultativ diialnosti mashynobudivnoho pidpryiemstva pid diieiu valiutnykh ryzykiv [Planning financial results of a machine-building enterprise under the influence of currency risks]. Investments: practice and experience, pp. 61-66. (in Ukrainian)
2. Blank I.O. (2005) Upravlinnia finansovymy ryzykamy [Financial risk management]. K. Nika-Center, 600 p. (in Ukrainian)
3. Boyko I.A. (2012) Doslidzhennia metodiv otsiniuvannia finansovykh ryzykiv [Investigation of Financial Risk Assessment Methods]. Bulletin of the Nikolayev National University named after V.O. Sukhomlynsky, pp. 322–327. (in Ukrainian)
4. Dobrin S.V. (2015) Upravlinnia finansovymy ryzykamy pidpryiemstva [Management of financial risks of the enterprise]. Effective economy. (in Ukrainian)
5. Kunin E.L. (2014) Model otsinky ryzyku nepohashennia sumnivnoi debitorskoi zaborhovanosti pry yii upravlinni [Model of risk assessment for doubtful receivables under its management]. Effective economy. (in Ukrainian)
6. Terletskaya I.V. (2014) Metody otsinky ryzyku nepohashennia sumnivnoi debitorskoi zaborhovanosti [Methods of assessing the risk of non-payment of doubtful receivables]. IV Terletskaya, Yu.A. Shcherbina, V.M. Yatsenko. Scientific Bulletin of Nikolaev National University named after. V.O. Sukhomlynsky Economic Sciences. pp. 46–49. (in Ukrainian)
7. Kutsik P.O. (2016) Upravlinnia finansovymy ryzykamy [Financial Risk Management] (Teach. Manual). Vasiltsev T.G., Sorokivsky V.M., Stefaniak V.I., Sorokivska M.V. Lviv: Raster-77, 318 p. (in Ukrainian)
8. Shokhin E.I. (2002) Finansovyi menedzhment [Financial Management]: (Teach. Manual). M.: View. FBK-PRESS, 408 p. (in Russian)
9. Ticanovska N.A. (2013) Metodychnyi pidkhid do otsiniuvannia intehralnoho ryzyku nederzhavnoho pensiinoho fondu [Methodological Approach to Integral Risk Assessment of a Non-State Pension Fund]. Scientific Notes of the National University of Ostroh Academy. Series: Economics, pp. 304308. (in Ukrainian)

Stratiichuk Victoria
Postgraduate Student
Kyiv National University of Trade and Economics

FEATURES OF IDENTIFICATION AND EVALUATION OF RISKS EFFECTS ON IMPLEMENTATION THE STRATEGY OF MANAGEMENT OF CURRENT ASSETS OF TRADE ENTERPRISE

In modern conditions of managing enterprises one of the main tasks is the management of current assets. Principles and basic tools of strategic management are widely used in modern economic realities. The use of strategic planning of current assets will ensure the transition from current management to long-term management. Modern conditions for the functioning of domestic enterprises are characterized by intense changes in the internal and external environment of economic activity, which affect both the activity of the enterprise as a whole, and the functioning of its individual elements. Detection of intense changes in the environment of the business are likely risks that accompany the process of operation of the enterprise.

The article highlights the main types of risks that affect the functioning of current assets. It provides a critical analysis of the opinions of modern scholars on the identification of the main types of risks that accompany the implementation of the strategy of management of current assets of trade enterprises. The main types of risks that affect the outcome of the strategy of managing current assets include the risk of non-repayment of receivables; the risk of inflation; risk of currency fluctuations; risk of reducing financial sustainability of the enterprise; risk of reducing the liquidity of current assets; the risk of reducing the solvency of the enterprise. All types of risks are systematized into two groups: external and internal.

To find the ways to minimize the negative impact of risks, it is necessary to evaluate their influence on the results of their activities. The article highlights the indicators characterizing the impact of risks on the results of the activities of enterprises in the trade. The main indicators that characterize the impact of the risks were identified: the coefficient of delay in receivables; the period of collection of accounts receivable; the balance of the return factor of current assets; the balance of the profitability ratio of current assets; the balance of the absolute liquidity ratio; balance of solvency ratio; balance of coverage ratio; balance of the quick liquidity ratio; future value of current assets taking into account the inflation rate; identification of probable losses based on historical simulation

To determine the influence of the risks of the perspective period on the performance of the working assets, it is suggested, on the basis of certain methods, to estimate the change in the indicators of the functioning of current assets in a cost-effective manner. Next, the author suggests to assess the impact of a certain type of risk on the effectiveness of the strategy, it is necessary to apply a method of factor analysis, which is based on the calculation of the change in the effective indicator due to the influence of a factor.

ОСОБЛИВОСТІ МЕНЕДЖМЕНТУ ПЕРСОНАЛУ В ПІДПРИЄМСТВАХ – СУБ'ЄКТАХ ЗЕД

FEATURES OF PERSONNEL MANAGEMENT IN ENTERPRISES AS SUBJECTS OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY

УДК 331.103:339.9.012

Турчіна С.Г.
к.е.н., доцент
Сумський національний аграрний університет
Дашутіна Л.О.
к.е.н., доцент
Сумський національний аграрний університет
Оношко О.С.
магістр
Сумський національний аграрний університет

Визначено роль та значення менеджменту персоналу підприємств. На підставі наукових підходів уточнено сутність менеджменту персоналу підприємств – суб'єктів ЗЕД як сукупність методів, норм, принципів організації, координації, контролю діяльності колективу, спрямована на досягнення поставленої мети з урахуванням міжнародних масштабів функціонування. За матеріалами ТОВ «Сумимостобуд» (м. Суми) проаналізовано економічні показники розвитку підприємства, охарактеризовано ефективність апарату управління. У статті акцентується увага на доцільності комплексного оцінювання (кількісного та якісного), на публічному обговоренні результатів ефективності системи менеджменту персоналу та вчасному затвердженні й реалізації стратегічних заходів з удосконалення системи менеджменту персоналу. Запропоновано основні стратегічні напрями щодо удосконалення системи менеджменту персоналу підприємств, що здійснюють зовнішньоекономічну діяльність.

Ключові слова: *зовнішньоекономічна діяльність підприємства, суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності, чинники впливу, менеджмент, персонал.*

Определена роль и значение менеджмента персонала предприятий. На базе существующих научных подходов уточняется понятие менеджмента персонала предприятий – субъектов ВЭД как совокупность методов, норм, принципов организации, координации, контроля деятельности коллектива, направленная на достижение поставленной цели с учетом международных масштабов функционирования. По материалам ООО «Сумымостострой» (г. Сумы) проанализированы экономические показатели развития предприятия, охарактеризована эффективность аппарата управления. В статье акцентируется внимание на целесообразности комплексного оценивания (количественного и качественного), на публичном обсуждении результатов эффективности системы менеджмента персонала и своевременном утверждении и реализации стратегических мероприятий по совершенствованию системы управления персоналом. Очерчены основные стратегические направления относительно усовершенствования системы менеджмента персонала предприятий, осуществляющих внешнеэкономическую деятельность.

Ключевые слова: *внешнеэкономическая деятельность предприятия, субъекты внешнеэкономической деятельности, факторы влияния, менеджмент, персонал.*

Relevance of the research is proved with intensive globalization of the world's economy and active integration of Ukraine to European economic area requires effective management as on government level as in certain existing enterprises. The goal of the article is to research features of personnel management in enterprises, identifying ways for improving, considering its foreign economic activity. The article illustrates that effective personnel management of enterprises – subjects of FEA requires a set of methods, standards, principles of organization, coordination, team work supervision aiming at achieving the goal based on functioning within international dimension. Within the topic of study, the research group did evaluation of the management effectiveness of the subject FEA – LLC «Sumymostobud» (Sumy). Implementing the method by Russian scientist A.E. Berezhnoy gives the opportunity to take into account results of work done by a team which is managed. It was found that the enterprise operates increasing its production and regularly developing itself, the management is effective. Separate studies gives the base for the conclusion on the relevance of the comprehensive evaluation (quantity and quality) and public discussion of personnel management system effectiveness results and timely approval and implementation of strategic methods for improving personal management system. Strategic ways of development of personnel management system of enterprises – subjects of FEA were set out: development of the enterprise strategy with the involvement of the head of the personnel service; development of the information system of the enterprise (development of the decision-making system, rules and procedures of management, etc.); formation of an effective system of personnel development (development of a system of selection, training, assessment and transfer of management personnel, career planning); providing effective work with educational institutions and young professionals. Main theoretical and methodological aspects, illustrated in the article can be used to evaluate the management and create the strategy for improving of personnel management in enterprises, which are oriented on international business.

Key words: *knowledge economy, intellectual property objects market, intellectual potential, financial provision, scientific (scientific-technological) production, patenting activity.*

Постановка проблеми. Забезпечення результативності та ефективності господарюючого суб'єкта, підтримка конкурентоспроможності, іміджу й економічного успіху все більше залежить від того, наскільки добре організована його зовнішньоекономічна діяльність. Тому можемо стверджувати, що зовнішньоекономічний складник є одним із стратегічних напрямів та визначальним чинником ефективного розвитку підприємства. З розширенням та активізацією вказаного виду діяльності особливої актуальності набуває проблема побудови ефективної системи управління персоналом в підприємствах – суб'єктах ЗЕД.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам управління підприємств, що займаються зовнішньоекономічною діяльністю, присвячено багато праць вітчизняних та іноземних учених: В. Покровської, А. Воронкова, Ю. Козак, М. Дідківського та багатьох інших. Вагомий внесок у розроблення теоретичного змісту та прикладного характеру розвитку системи ефективного менеджменту належить таким дослідникам, як Т. Базаров, Т. Балуєв, Л. Батченко, О. Громов, Л. І. Євенко, О. П. Єгоршин, Б. Єрьомін, Дж. Іванцевич, А. Кібанов, М. Курбатов, О. Лобанов, О. Новіков, С. Самигін, Л. Шаульська та інші.

Водночас в умовах активної присутності господарюючих суб'єктів на зовнішніх ринках проблеми пошуку ефективних методів управління персоналом, визначення наукових підходів щодо ефективності менеджменту все ж залишаються відкритими та потребують додаткового дослідження.

Постановка завдання. Мета статті полягає у дослідженні особливостей менеджменту персоналу підприємств та виокремленні напрямів, що сприятимуть його удосконаленню, враховуючи зовнішньоекономічну спрямованість таких суб'єктів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Досягнення прибутковості бізнесу – головної цілі будь якого суб'єкта господарювання – забезпечується як за рахунок випуску конкурентоздатної продукції, наявності сучасних технологій, послідовного впровадження концепції просування товарів на зарубіжні ринки, так і за рахунок кваліфікованих співробітників підприємства та ефективного менеджменту. Ситуація на зовнішніх ринках характеризується посиленням конкуренції, що вимагає від компаній використання прогресивних методів роботи та постійного вдосконалення системи управління. Однак знайомство з роботою кадрових та безпосередньо пов'язаних із ними служб показало, що ці структури не досить уваги приділяють вивченню та впровадженню прогресивного досвіду з реалізації комплексних систем нормування й організації праці.

Також варто відмітити важливість інноваційного характеру виробництва, якому притаманна висока наукоємність, що насамперед має змінювати вимоги до менеджерського персоналу, підвищувати значущість творчого підходу та професіоналізму в роботі.

Отже, у процесі дослідження визначеної проблематики автори приєднуються до вже сформованої наукової думки та вважають, що ефективний менеджмент персоналу підприємств – суб'єктів ЗЕД передбачає сукупність методів, норм, принципів організації, координації, контролю діяльності колективу, спрямованої на досягнення поставленої мети з урахуванням міжнародних масштабів функціонування. Основою менеджменту ЗЕД є раціонально узгоджені дії менеджерів усіх рівнів у сфері зовнішньоекономічної діяльності. Керівник неодмінно має усвідомлювати, що найвищий рівень ефективності управлінської діяльності буде досягнуто в тому разі, коли застосовуватимуться різноманітні методи в комплексі з огляду на цілі та стратегію розвитку підприємства.

Для розкриття визначеної мети дослідження здійснено за матеріалами товариства з обмеженою відповідальністю «Сумимостобуд» (м. Суми), яке є суб'єктом ЗЕД винятково в частині імпорту. Основним напрямом діяльності вказаного підприємства є виконання ремонтних робіт, реконструкція мостів і шляхопроводів, будівництво окремих об'єктів та наданням інших послуг. Ресурсний потенціал ТОВ «Сумимостобуд» дає змогу підприємству ефективно функціонувати і розвиватися. Динаміка основних фінансово-економічних показників підприємства за період 2015–2017 рр. наведена у табл. 1.

Оцінка основних економічних показників діяльності ТОВ «Сумимостобуд» справляє загалом позитивне враження (табл. 1), адже підприємство працює з нарощуванням виробництва та постійно розвивається. Коливання показників чистого прибутку і рентабельності у 2015 та 2016 роках пояснюються змінами в соціально-економічному

Таблиця 1

Динаміка основних економічних показників розвитку ТОВ «Сумимостобуд»

Показники	2015 р.	2016 р.	2017 р.	Відхилення 2017 р. від 2015 р.	
				абсолютне тис. грн.	відносне %
Товарна продукція, тис. грн.	36739	42663	56457	19718	153,67
– на 1 середньооблікового працівника, тис. грн.	311,35	398,72	466,59	155,24	149,86
– на 1 грн. вартості основних засобів, грн.	6,80	2,43	3,00	-3,81	44,04
Собівартість, тис. грн.	22698	26685	35885	13187	158,10
Валовий прибуток (+), збиток (-), тис. грн.	14041	15978	20572	6531	146,51
– на 1 середньооблікового працівника, тис. грн.	118,99	149,33	170,02	51,03	142,88
– на 1 грн. вартості основних засобів, грн.	2,60	0,91	1,09	-1,51	41,99
Чистий прибуток (+), збиток (-), тис. грн.	5989	12262	8628	2639	144,06
– на 1 середньооблікового працівника, тис. грн.	50,75	114,60	71,31	20,55	140,49
– на 1 грн. вартості основних засобів, грн.	1,11	0,70	0,46	-0,65	41,29
Рівень рентабельності, %	26,39	45,95	24,04	-2,34в.п.	X

Джерело: розраховано авторами за даними Форми № 2 «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)» ТОВ «Сумимостобуд» за 2015–2017 рр. [1]

становищі країни, валютними коливаннями, зростанням цін на матеріали та обладнання. Тому менеджменту підприємства слід більш ретельно відстежувати такі зміни.

Поділяючи наукові погляди [2], вважаємо, що рівень ефективності управління підприємством залежить від професіоналізму менеджера, особливо що стосується взаємодії з колективом працівників. Керівник сучасного підприємства повинен досконало володіти мистецтвом ефективного поєднання наявних ресурсів, знати закони і принципи менеджменту, вміти правильно розподілити свій час, а головне – прийняти правильне, виважене рішення.

Використання експертного методу дає можливість стверджувати, що в ТОВ «Сумимостобуд» керівниками різних рівнів під час прийняття управлінських рішень відбувається поєднання демократичного та авторитарного стилів. Лише головний інженер віддає перевагу суто авторитарному стилю управління.

У межах розгляду визначеної проблеми дослідженнями встановлено, що нині немає єдиної загальноприйнятої методики оцінювання менеджменту персоналу, хоча ця проблема не обділена увагою вітчизняних та зарубіжних авторів. Особливої уваги, на думку авторів, заслуговує наукове обґрунтування позиції професора Ф.В. Зінов'єва, який вважає, що оцінювати працю керівників та спеціалістів підприємств аграрного сектору доцільно тільки з огляду на загальні результати праці колективу, якими вони керують [3]. Тобто ефективність діяльності управлінців ототожнюється з результатами роботи підприємства загалом. Беззаперечно, таке твердження стосується і підприємств інших сфер діяльності, в тому числі підприємств, що орієнтовані на діяльність у міжнародному бізнесі.

З огляду на викладене, вважаємо, що індикаторами об'єктивної оцінки ефективності менеджменту можуть бути такі показники, як прибуток, рентабельність, продуктивність праці, рівень заробітної плати. Для обґрунтування вказаної позиції проведемо оцінку ефективності апарату управління ТОВ «Сумимостобуд» (табл. 2) за методикою російського вченого А.Е. Бережного [4].

Аналізуючи дані таблиці 2, можемо констатувати, що за збільшення середньооблікової чисельності працівників підприємства у звітному періоді порівняно з базисним на 3 особи, тобто на 2,5%, чисельність адмінперсоналу не змінилася. Водночас як позитивний момент слід відмітити приріст середньомісячної заробітної плати як усіх працівників, так і адмінперсоналу за досліджуваний період майже вдвічі.

Рівень прибутковості порівняно із затратами виробництва виражає ступінь дієвості і правильності прийнятих управлінських рішень [5], тому доречно робити акцент на тому, що зміни прибутковості виробництва з року в рік вказують на рівень ефективності менеджменту, здатність господарської системи «виживати» в умовах конкурентного ринку. Така система виявляється прогресуючою, тобто такою, що пропонує потрібні ринку товари і послуги, які є затребуваними, а це дає підстави стверджувати, що менеджмент (менеджери) спроможні приймати правильні рішення і забезпечувати високий рівень ефективності (табл. 3).

Зважаючи на те, що індекс ефективності управлінської праці перевищив одиницю (1,154), можемо дійти висновку, що управлінська праця в ТОВ «Сумимостобуд» є ефективною, прийняті управлінські рішення – результативними, а затрати – виправданими.

Таким чином, в умовах сьогодення для досягнення економічної ефективності менеджменту як досліджуваному підприємству ТОВ «Сумимостобуд», так і іншим суб'єктам господарювання варто в кінці звітного періоду, використовуючи різні методики, оцінювати ефективність

Таблиця 2

Вихідні дані для розрахунку ефективності апарату управління ТОВ «Сумимостобуд»

Показники	Рік		Відхилення (+;-)	2017 р. в % до 2015 р.
	2015	2017		
Середньооблікова чисельність працівників, чол.	118	121	3	102,5
в тому числі адмінперсонал	24	24		100,0
Товарна продукція, тис. грн.	36739	56457	19718	153,7
Валовий прибуток (+), збиток (-), тис. грн.	14041	20572	6531	146,5
Чистий прибуток (+), збиток (-), тис. грн.	5989	8628	2639	144,1
Фонд оплати праці, тис. грн.	6655,5	13450,7	6795,2	202,1
в т. ч. адмінперсоналу	1521,9	2986,4	1464,5	196,2
Середньомісячна оплата праці одного працівника, грн.	4700,21	9263,6	4563,36	197,1
в т. ч. адмінперсоналу	5284,38	10369,44	5085,07	196,2
Витрати на утримання апарату управління, тис. грн.	2486,8	3966,9	1480,1	159,5

Джерело: складено авторами відповідно до інформації, наданої підприємством [1]

Таблиця 3

Оцінка ефективності апарату управління ТОВ «Сумимостобуд»

Показник	Рік		Індекс
	2015	2017	
Питома вага:			
– працівників апарату управління в загальній кількості працівників (а)	20,34	19,83	0,975
– заробітна плата працівників управління в загальному ФОП (в)	22,87	22,20	0,971
– заробітна плата працівників управління в загальних затратах (с)	5,14	6,13	1,193
– витрати з утримання апарату управління в загальних затратах (d)	8,40	8,14	0,969
Індекс економності апарату управління (Е) $\frac{a+b+c+d}{4}$	Х	Х	1,027
Виробництво валової продукції:			
– на одного працівника управління, тис. грн. (А)	1530,8	2352,4	1,537
– на 1 грн. з/п працівників управління, грн (В)	24,14	18,90	0,783
– на 1 грн. витрат на утримання апарату управління, грн (С)	14,77	14,23	0,963
Отримано прибутку на 1 працівника управління, тис. грн. (D)	249,5	359,5	1,441
Індекс результативності апарату управління (F) $\frac{A+B+C+D}{4}$	Х	Х	1,181
Індекс ефективності управлінської праці (І) (F+(1-E))	Х	Х	1,154

Джерело: складено авторами відповідно до інформації наданої підприємством [1]

апарату управління, а результати публічно обговорювати.

Отже, сучасний вектор глобальної конкуренції світової економіки відводить провідну роль менеджменту персоналу, формуванню креативного капіталу персоналу компаній, передусім тих, які є суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності. Тому можемо впевнено стверджувати, що система менеджменту має орієнтуватися на нові інноваційні методи управління, враховуючи безперервні зміни в нинішній мінливій ситуації. Варто постійно вдосконалювати структуру управління, вишукувати ефективні способи управління працею, виділяючи актуальні напрями трансформації кадрової політики для формування базису стратегічного управління.

В аналізованому контексті слід наголосити і на важливості досвіду зарубіжних компаній, які акцентують увагу на формуванні креативного капіталу персоналу підприємств шляхом:

– розвитку нових креативних компетенцій працівників у межах корпоративних програм навчання (корпоративні університети, семінари, тренінги);

– найму креативного персоналу із дедалі ширшим діапазоном креативних компетенцій [6].

Активний перехід на сучасні європейські методи роботи, сприяння розвитку взаємодії на горизонтальному рівні, розширення повноважень середньої та нижньої управлінських ланок у сфері обміну інформацією, заохочення ініціативності, вивчення досвіду європейських країн дають можливість сформувати власне бачення щодо забезпечення ефективності менеджменту персоналу підприємств-суб'єктів ЗЕД (рис. 1).

Очевидно, що першочерговим кроком на шляху до дієвої системи менеджменту персоналу підприємств – суб'єктів ЗЕД має бути розроблення стратегії їх розвитку на основі аналізу її сильних і слабких сторін.

Для підприємств, що здійснюють зовнішньоекономічну діяльність, політика менеджменту персоналу повинна бути спрямована на залучення кадрів високої кваліфікації із творчими, підприємницькими задатками, переважно з досвідом роботи та обов'язково зі знаннями іноземних мов. Особливу увагу слід приділяти можливостям кадрового зростання, соціальним гарантіям, забезпечуючи належну систему матеріальної та моральної мотивації праці. Тобто управління має передбачати створення сприятливих умов з одночасним розширенням повноважень працівників у прийнятті рішень, гнучке та адаптоване використання людських ресурсів.

В аналізованому контексті варто наголосити на актуальності конкурентоспроможних менеджерів вищої ланки. Адже від уміння кожного з них та від належної командної роботи залежить швидке й ефективне сприйняття й реалізація різнопланових завдань. Тому вважаємо, що розвиток керівника вищої ланки для кожного підприємства є важливим напрямом виробничих інвестицій.

Нові завдання менеджменту персоналу вимагають також і більшої уваги до роботи кадрових служб, до їх участі у розв'язанні перспективних кадрових завдань, включаючи розроблення заходів із підвищення кваліфікації кадрів, створення кадрового резерву, процедури відбору та найму на роботу персоналу, врахування при цьому як показників ефективності роботи підприємства, так і його ресурсного забезпечення.

Висновки із цього дослідження. Аналіз проведених досліджень дає авторам підстави стверджувати, що інтенсивна глобалізація світової економіки та активна інтеграція України в євро-

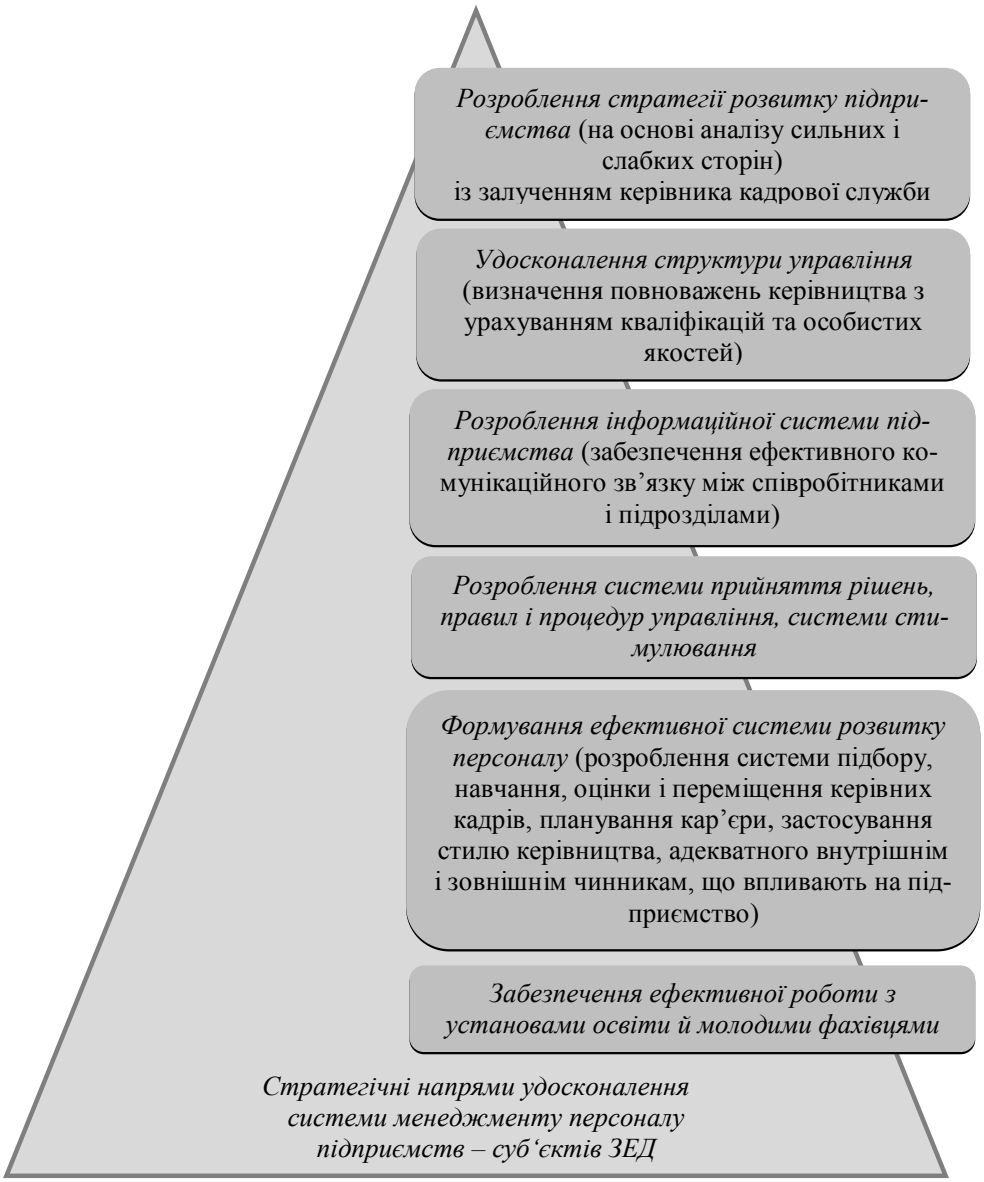


Рис. 1. Основні стратегічні напрями удосконалення системи менеджменту персоналу підприємств – суб'єктів ЗЕД

Джерело: узагальнено авторами на основі [7]

пейський економічний простір потребує ефективного менеджменту як на державному рівні, так і в окремо діючих підприємствах.

Результати дослідження є свідченням того, що ефективність системи менеджменту персоналу варто комплексно оцінювати з погляду кількісного та якісного вимірів. У кількісному аспекті ефективність управління визначається як відношення корисного результату (ефекту) до витрат на управління, а якісна компонента цієї комплексної дефініції проявляється у відношенні результату (ефекту) до намічених цілей, у якості управління, спрямованого на найкращу результативність діяльності господарюючого суб'єкта, реалізацію його цілей і стратегій, досягнення певних результатів. Отже, зважаючи на характерні особливості діючих на зовнішніх ринках компаній варто обговорювати результати такої оцінки та вчасно затверджувати і реалізовувати стратегічні заходи щодо розвитку системи менеджменту персоналу. З огляду на викладене, задля прийняття ефективних управлінських рішень, особливо для налагодження зв'язків з економічно важливими закордонними партнерами та з метою збільшення обсягів зовнішньоекономічної діяльності, дослідниками запропоновано перелік напрямків розвитку системи менеджменту персоналу підприємств – суб'єктів ЗЕД.

Перспективи подальших розвідок полягатимуть у формуванні дієвого механізму, спрямованого на оцінку мотивації та стимулювання персоналу підприємств, що орієнтовані на діяльність у міжнародному бізнесі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. «Звіт про фінансові результати» / ТОВ «Сумимостобуд» : 2015–2017 рр.
2. Бабій І.В. Визначення структури управління ЗЕД на підприємствах машинобудування в аспекті стратегічного підходу. *Журнал Науковий огляд*. 2018. № 1. С. 44.
3. Зінов'єв Ф.В., Брустінов Д.В., Пижинський Я.І. Сутність і складові організаційної культури підприємства. *Держава та регіони.* 2010. № 3. С. 46–50.
4. Бережной А.Е. Методика оценки эффективности управленческого труда работников аппарата управления: методические указания. 1981. Красноярск.
5. Черновалова Г.А. Інтегрований центр компетенцій підприємства як інфраструктурний механізм управління інноваційним розвитком персоналу. *Фундаментальні дослідження*. 2015. № 3. С. 217–223.
6. А. Гриліцька, І. Синиця. Управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства. *Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія : Економічні науки.* 2014. Вип. 36. Ч. 3. С. 63–67.
7. Пащенко О.І. Шляхи підвищення ефективності управління керівників та спеціалістів на підприємстві. *Управління розвитком*. 2012. № 11. С. 67–68.

REFERENCES:

1. TOV Cumymostobud 2015-2017 Zvit pro finansovi rezuljtaty [Report on financial results]
2. Babij I. V. (2018) Vyznachennja struktury upravlinnja ZED na pidpryjemstvakh mashynobuduvannja v aspekti strateghichnogho pidkhodu [Definition of the structure of management of foreign economic activity at the enterprises of mechanical engineering in the aspect of a strategic approach] *Zhurnal naukovyj oghljad*. N 1. pp. 44.
3. Zinov'jev F.V., Brustinov D.V., Pyzhynsjkyj Ja.I. (2010) Sutnistj i skladovi orghanizacijnoji kuljtury pidpryjemstva [The essence and components of the organizational culture of the enterprise] *Derzhava ta reghiony*. N3. pp. 46–50.
4. Berezhnoy A. E. (1981) Metodika otsenki effektivnosti upravlencheskogo truda rabotnikov apparata upravleniy [Methods of assessing the effectiveness of managerial labor of employees of the management apparatus]. Metodicheskie ukazaniya. Krasnoyarsk. (in Russian)
5. Chernovalova Gh. A. (2015) Integhrovanyj centr kompetencij pidpryjemstva jak infrastrukturnyj mekhanizm upravlinnja innovacijnym rozvytkom personalu [Integration Center for the competence of the company Yak information infrastructure mechanism management innovation in staff development]. *Fundamentaljni doslidzhennja* pp. 217–223
6. Ghrylicjka A. Synycja I. (2014) Upravlinnja zovnishnjoekonomichnoju dijaljnistju pidpryjemstva [Management of foreign economic activity of the enterprise]. *Zbirnyk naukovykh pracj Cherkasjkogho derzhavnogho tekhnologhichnogho universytetu*. *Serija : Ekonomichni nauky.* Vyp. 36. Ch. 3. pp. 63–67.
7. Pashhenko O.I. (2012) Shljakhy pidvyshhennja efektyvnosti upravlinnja kerivnykiv ta specialistiv na pidpryjemstvi [Ways to increase the effectiveness of management of managers and specialists at the enterprise] *Upravlinnja rozvytkom* N 11. pp. 67–68.

Turchina Svitlana
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Sumy National Agrarian University
Dashutina Lyudmila
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Sumy National Agrarian University
Onoshko Oleksandr
Master
Sumy National Agrarian University

FEATURES OF PERSONNEL MANAGEMENT IN ENTERPRISES AS SUBJECTS OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY

Profitability in business can be reached with a competitive output, availability of modern technology, consistent implementation of the product promotion concept to foreign markets, and with qualified employees and an effective management.

The goal of the article is to research features of personnel management in enterprises, identifying ways for improving, considering its foreign economic activity.

The following scientific methods were used during the research: analysis and synthesis (to identify the issues of personnel management in enterprises, considering its foreign economic activity), scientific abstract, analysis and synthesis method (while organizing and synthesizing foreign and domestic experience). Special methods: abstract logical, monographic, sociological, statistical and economic, etc.

The article shows that effective personnel management in enterprises, which are subjects of foreign economic activity, requires a set of methods, standards, principles of organization, coordination, team work supervision aiming at achieving the goal based on functioning within international dimension.

For accomplishing the goal, the research was done using the data provided by LLC «Sumymostobud» (Sumy), which is the subject of foreign economic activity particularly in import. The research group made evaluation of the enterprise management system effectiveness implementing the method by Russian scientist A.E. Berezhnoy which takes into account general results of work done by a team which is managed. It was found that the enterprise operates increasing its production and regularly developing itself, the management is effective.

The conclusion was made that the effectiveness of the personnel management should be evaluated in a comprehensive manner, with regards to quantity and quality aspects. Quality aspect determines management effectiveness as the ratio of the desired output (effect) to expenses on management, and quantity aspect is about the ratio of the output (effect) to the goals, as a management directed to the best result in business, accomplishing goals and strategies, reaching certain results. Taking into account characteristic features of companies operating on foreign markets, we consider it is important to collectively discuss results of evaluation, timely approval and implementation of strategic methods for improving personal management system.

Within the topic of the research, ways of development for personnel management system in enterprises as subjects of FEA are suggested: development of the enterprise strategy with the involvement of the head of the personnel service; development of the information system of the enterprise (development of the decision-making system, rules and procedures of management, etc.); formation of an effective system of personnel development (development of a system of selection, training, assessment and transfer of management personnel, career planning); providing effective work with educational institutions and young professionals.

Main theoretical and methodological aspects, illustrated in the article can be used to evaluate the management and create the strategy for improving of personnel management in enterprises, which are oriented on international business.

УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ВЕНЧУРНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА ЯК КАТАЛІЗАТОР ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

MANAGEMENT OF DEVELOPMENT OF VENTURE ENTERPRISE AS A CATALYST OF INNOVATIVE ACTIVITIES IN UKRAINE

УДК 338.58:65.014

Фархшатова О.В.
к.е.н., доцент кафедри маркетингу та менеджменту
Європейський університет

У статті проаналізовано вагомі світові приклади застосування та розповсюдження венчурного інвестування. Досліджено безліч факторів, які стоять на заваді розвитку венчурного інвестування в країні. У статті досліджено класифікацію венчурного підприємництва: стартове фінансування (передстартові інвестиції, стартові інвестиції), інвестування окремої діяльності та інвестування розвитку (інвестування як початкової, так і наступної стадії). Досліджено взаємозв'язок та підпорядкованість суб'єктів венчурного фінансування. Виявлено основні характерні риси венчурного підриємництва України. Досліджено аспекти фінансування інноваційної діяльності в Україні за регіональними ознаками. Висвітлено проблематику та перспективні напрями розвитку венчурного підприємництва в Україні. Визначено, що сучасне венчурне інвестування повинне виступати головним стимулом ефективного розвитку інноваційної діяльності України.

Ключові слова: *венчурне підприємництво; венчурне фінансування; венчурний капітал; венчурне інвестування; ризиковий капітал; венчурний бізнес; інноваційна діяльність.*

В статье проанализированы весомые мировые примеры применения и распространения венчурного инвестирования. Исследовано множество факторов, которые мешают развитию венчурного инвестирования в стране. В статье исследована классификация венчурного предпринимательства: стартовое финансирование (предстартовые и стартовые инвестиции), инвестирование отдельной деятельности и инвестирование развития (инвестирование как начальной, так и последующей стадии). Исследована взаимосвязь и подчиненность субъектов венчурного финансирования. Выявлены основные характерные черты венчурного предпринимательства в Украине. Исследованы аспекты финансирования инновационной деятельности в Украине по региональным признакам. Освещена проблематика и перспективные направления развития венчурного предпринимательства в Украине. Определено, что современное венчурное инвестирование должно выступать главным стимулом эффективного развития инновационной деятельности Украины.

Ключевые слова: *венчурное предпринимательство; венчурное финансирование; венчурный капитал; венчурное инвестирование; рисковый капитал; венчурный бизнес; инновационная деятельность.*

The article analyzes important world examples of the use and distribution of venture capital investment. Many factors that hinder the development of venture capital investment in the country are investigated. The article deals with the classification of venture business: start-up financing (pre-start investment, start-up investment), investing in individual activities and investing in development (investing both in the initial and the next stage).The interrelation and subordination of subjects of venture financing are investigated. The main characteristics of venture capital of Ukraine are revealed. The aspects of financing of innovation activity in Ukraine by regional features are investigated. The problems and perspective directions of development of venture business in Ukraine are highlighted. It is determined that modern venture investment should be the main stimulus of effective development of innovation activity of Ukraine. It is revealed that the introduction of support for the regulation and functioning of the innovation system in the country is important. Such support can be formed through the activation of preferential terms and legal assistance for venture capital investors and enterprises that implement innovations and provide loans to especially innovative enterprises. To solve the problem of inflow of investments should be considered through the creation of technology parks and technopolises that will stimulate the development of scientific and technological progress of the country. It is important to leave outdated, conservative methods of management that can reveal the potential of venture capital business by intensifying the attraction of newly created campaigns. Such changes can become a catalyst for the development of the country's scientific, technological and innovation potential and improve the competitiveness of Ukrainian infrastructure. The attraction of venture investments, especially important in the face of a shortage of investment funds, serves as a catalyst for the transformation of the country's economy into a new direction of innovation development.

Key words: *venture business; venture financing; venture capital; venture investment; risk capital; innovative activity.*

Постановка проблеми. Сучасні трансформаційні умови виокремлюють інвестиції, які спрямовуються в освоєння та розроблення інноваційних продуктів, які виступають головним інструментарієм у питанні розвитку та укріплення науково-технічного потенціалу України, при цьому вони покликані забезпечити вагомі конкурентні позиції на світових ринках. Максимально ефективним серед більшості механізмів нині виступає венчурне фінансування, головна мета якого – забезпечувати інноваційні процеси інструментами для їхнього розвитку.

Його завдання полягає у стимулюванні розвитку бізнесу через спрямування фінансів із метою отримання частки в статутному капіталі або бажаного пакету акцій. Якщо розглядати загальну функцію, то венчурні інвестиції – це спосіб інвестування, що не лише виступає каталізатором упровадження нововведень, але й спеціалізується на впровадженні проектів із високим ступенем ризикованості. Так, венчурне інвестування виступає досить гострим фактором в інноваційному процесі, особливо в наші часи. Технологічні революції, результатом яких стала розбудова низки економічних галузей, керувалися організаціями з підтримкою венчурного фінансування. Так, наприклад, фінансування венчурним капіталом отримали фірми, що прагнули випередити час та йти трохи попереду кожного виробництва комп'ютерних технологій (наприклад, персональні

комп'ютери, програмне забезпечення тощо) [3, с. 45–47].

Важливо підкреслити, що в Україні за 28 років її незалежності так і було сформовано інвестиційної політики, яка була би призначена для реальної фінансової підтримки інноваційної діяльності в державі, при цьому зрозуміло, що чи не найголовнішою стратегічною умовою державного керування є підтримка, розвиток та поглиблення науки і науково-технічної сфери. Отримання відповіді на таке досить актуальне та складне запитання потребує неодмінного вдосконалення процесу фінансування інноваційної діяльності, головну увагу важливо сконцентрувати на покращенні механізмів венчурного фінансування, що вже не одне десятиліття є найголовнішим економічним важелем, який відповідає за процеси ефективного інноваційного розвитку провідних країн світу.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питанням посилення венчурної діяльності та поширення інноваційного підприємництва приділяли свої наукові дослідження багато науковців, як вітчизняних, так і зарубіжних, таких як О.М. Алімов, О.І. Амоша, З.С. Варналій, К.О. Ващенко, В.Є. Воротін, В.М. Геєць, Б.М. Данилишин, С.І. Дорогунцов, О.Є. Кузьмін, І.В. Литвин, А.Ф. Мельник, С.В. Мочерний, Т.В. Пепа, Л.Г. Чернюк, А.А. Чухно та ін.

Постановка завдання. Слід зазначити, що за великим рахунком наукові напрацювання стосуються вивчення закордонного досвіду із залучення і застосування венчурного капіталу та важливості поширення венчурного бізнесу в Україні, тоді як вивченню перспектив венчурного підприємництва в інноваційній діяльності України сучасні наукові дослідження майже не присвячують уваги.

Першочерговою метою цієї роботи є оцінка світових прикладів та наявних наукових напрацювань щодо перспектив стимулювання венчурного підприємництва як головного каталізатора розширення інноваційної діяльності в Україні.

Виклад основного матеріалу. Вивчаючи головні риси та напрями сучасних передових інноваційних процесів, які сприймаються як каталізатори науково-технічного розвитку і здатні замінити не лише структуру виробництва, але й структуру попиту, світова практика отримала досвід застосування певного виду грошового капіталу, що здатний фінансувати галузь інноваційного підприємництва, мета якого – дати можливість збільшення прибутковості на інвестиційний капітал, а якщо адекватно кваліфікувати об'єкт фінансування – й інноваційну стратегію чи інноваційне підприємство, які потребують грошових ресурсів для власного розвитку та впровадження нових ідей.

Сучасна науково-теоретична практика зібрала безліч визначень венчурного капіталу. Сучасний економічний словник дає таку характеристику: «капітал, інвестований проект зі значним елементом ризику, особливо грошовий капітал, що інвестовано в нове підприємство чи розширення бізнесу вже існуючої компанії в обмін на її акції» [4, с. 70–73]. Європейська асоціація венчурного капіталу (EVCA – European Venture Capital Association) розглядає венчурний капітал із позиції пайового капіталу, (який надали професійні фінансові компанії), що фінансує стартові інноваційні підприємства, які динамічно зростають та транслюють розвиток потенціалу для подальшого розширення [3, с. 45–47]. Так, під венчурним капіталом доцільно розглядати довгострокові прямі інвестиції пайового напряму, що частіше спрямовуються на 3–7 років не лише інвесторами-інститутами (венчурними фондами), але й індивідуальними інвесторами з метою формування та підтримання нових інноваційних підприємств. Так, на венчурне підприємництво покладено формування зв'язків між інвесторами і реципієнтами (підприємствами, які інвестуються) ризикованого капіталу. Робота венчурного фонду будується за класичними для цього бізнесу напрямами: підбір та оцінка інвесторів, організація збору коштів; пошук організацій для інвестування; оцінка можливостей створення додаткової вартості на інвестований капітал; реалізація акцій і спрямування грошей інвесторам [4, с. 70–73]. Венчурне підприємництво спрямоване забезпечити фінансову підтримку нововведень у галузі наукових досліджень, наукомістких галузей, сучасних новаторських підходів до продуктових інновацій. З огляду на підтримку таких галузей, а також зниження їх ризиків, що здатні виникати, його вивчають як ризиковий. Сьогодні венчурний капітал виступає вкрай важливим з позиції макроекономічного впливу, що здатний стимулювати реалізацію сучасних досягнень науково-технічного прогресу й організувати його становлення. Яскравими прикладами можна вважати країни з розвиненими ринками венчурного капіталу (США, Японія, Німеччина, Англія, Нідерланди), що показують технологічне лідерство у світі й щорічно підтверджують статус найвпливовіших експортерів високотехнологічної продукції. В нашій країні інвестиційно-венчурний розвиток підприємств стартував з приходом іноземних капіталів підприємств із країн з розвиненою економікою (1992–2001 рр.). Подальше його розширення пов'язане з прийняттям Закону України «Про інститути спільного інвестування» у 2001 році та визначалося поширенням власних капітальних фондів, що започатковувалися на базі внутрішнього капіталу та керувалися національними підприємствами з управління активами. Завдяки закону було створено певний порядок діяльності фондів венчурного капіталу, який поєднував застосування податкових пільг та скорочення адміністративних процедур. Проте розширення капіталі-

зації венчурних фондів, на жаль, не спровокувало поширення інвестицій в інноваційний сектор [1, 2, 5, с. 126–135].

Нині відомі основні напрями розвитку венчурного підприємництва, такі як: розширення фінансування приватного сектору та формування комфортних умов для підприємств (здебільшого – науково-технічних) з метою стимулювання розвитку протягом тривалого періоду;

– збільшення прямої державної підтримки;

– фінансова підтримка найбільш перспективних проектів урядами за концентрації управління фахівцями з приватного сектору;

– мінімізація участі державного сектору у прийнятті конкретних управлінських рішень [5, с. 126–135].

В українських реаліях венчурне підприємництво можна впевнено розглядати як інновацію. Більшість інвесторів розуміє, що цей вид фінансування спрямовується в інноваційні проекти за умов високого рівня ризикованості. Є низкаперешкод, які гальмують поширення та розвиток венчурного капіталу в Україні:

1) недосконалість умов діяльності внутрішнього ринку в межах посилення інтеграційних процесів;

2) низький рівень довіри до інституціональної стабільності процесів залучення внутрішнього капіталу до венчурних фондів;

3) нестабільність законодавства для розвитку венчурного капіталу;

4) слабкість та нестабільність податкового законодавства та законодавства про банкрутство;

5) низький рівень комфортності для венчурних компаній (наприклад, відсутність державного контролю за додержанням закону про охорону прав інтелектуальної власності, недосконале виконання умов надання певних пільг для венчурних інвесторів тощо);

6) брак кваліфікованих кадрів у галузі створення інноваційних проектів. Венчурні інновації виступають посередником серед інвесторами і реципієнтами (компаніями, які фінансуються) ризикованого капіталу.

Погана інфраструктура та низький рівень уваги, яку приділяє держава фінансуванню ризикової інноваційної діяльності, є значною проблемою для поширення інноваційної діяльності в Україні. Відомий факт, що сучасній Україні притаманний потужний науковий і науково-технічний потенціал, поте обмеженість державного протекціонізму розвитку та недосконала система розподілу коштів, які підтримують інноваційну діяльність, стимулювали поглиблення розбіжностей між наукою, освітою та виробничими сферами, про що свідчать низькі значення комерціалізації інноваційних технологій, товарів і послуг.

Постає необхідність розроблення певних програм на урядовому рівні щодо захисту та підтримки учасників венчурних процесів, тому що розроблення та впровадження умов для розвитку венчурної діяльності здатне спровокувати притік приватного капіталу, що може розширити фінансування досліджень, окупити державні інвестиції шляхом оподаткування діяльності таких підприємств, що стимулюватиме розвиток фондового ринку в країні. Низький рівень прогресу венчурного капіталовкладення в Україні (а часто – його відсутність) пояснюється розвитком фондового ринку, що є перешкодою для отримання венчурних інвестицій, збуваючи свої акції. При цьому важливішою проблемою, є найбільш вагомою перешкодою для розширення венчурного інвестування, є низький рівень юридичної підтримки. Сучасне законодавство країни у галузі венчурного інвестування не сформувало умов, які би покращували його розвиток [8].

Висновки з проведеного дослідження. Останні десятиліття вказують на те, що венчурний капітал виступає головним показником і сучасним каталізатором інноваційного розвитку країн світу. Через залучення венчурного капіталу впроваджуються основні розробки у передових галузях промисловості, а сучасні країни з розвиненим ринком венчурного підприємництва стають головними постачальниками високотехнологічної продукції з високим конкурентоспроможним статусом. Отже, активізація діяльності венчурних фондів у системі стимулювання інновацій має абсолютне значення для гарантування їхньої ефективності. Подібний механізм здатен розкривати потенціал не тільки інноваційних компаній, які використовують можливість просування своїх розробок, держави, яка отримує збільшення податкових надходжень і збільшення робочих місць, але й інвесторів, які отримують шляхи вилучення високих прибутків через покращення капіталізації проінвестованих організацій. Якщо серйозно підійти до ідеї впровадження венчурного інвестування, то українська економіка має великі шанси активізувати подальший розвиток інноваційної діяльності в Україні. Саме це диктує актуальність процесів безперервного покращення умов для поступового розвитку і перетворення його із застарілих видів економічної діяльності із низькими рівнями ризику і коротким строком окупності на максимально інноваційні сфери економіки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди) / Закон України від 15.03.2001 р. № 2299-III зі змінами та доповненнями URL: www. zakon.rada. gov.ua (дата звернення 10.02.2019)

2. Аналітичний огляд ринку управління активами в Україні / Українська асоціація інвестиційного бізнесу URL: www. uaib.com.ua (дата звернення 22.02.2019)

3. Ковалишин П. Формування інвестиційного клімату та ефективність діяльності на ринку венчурного інвестування. Економіст. Науковий журнал. 2009. № 2. С. 45–47.

4. Дюгованець О.М. Особливості венчурного інвестування в Україні / Дюгованець О.М. Збірник наукових праць: Науковий вісник Ужгородського університету. Економіка. (Ужгородський національний університет). 2011. Спецвипуск 33. Частина 2. С. 70–73.

5. Кузьмін О.Є. Венчурні організації у машинобудуванні: види та тенденції розвитку. Актуальні проблеми економіки. Науковий економічний журнал (Національна академія управління). 2009. № 1. С. 126–135.

REFERENCES:

1. Pro instytuty spiljnogho investuvannja (pajovi ta korporatyvni investycijni fondy). Zakon Ukrajiny (15.03.2001). № 2299-III zi zminamy ta dopovnennjamy Available at: www. zakon.rada. gov.ua, accessed 10.02.2019.

2. Analitychnyj oghljad rynku upravlinnja aktyvamy v Ukrajini. Ukrajinsjka asociacija investycijnogho biznesu. Available at: www. uaib.com.ua, accessed 22.02.2019.

3. Kovalyshyn P. (2009) Formuvannja investycijnogho klimatu ta efektyvnistj dijaljnosti na rynku venchurnogho investuvannja *[Formation of investment climate and efficiency of activity in the market of venture investment].* Economist. Scientific Journal vol. 2, no. 2, pp. 45–47.

4. Djughovanecj O.M. (2011) Osoblyvosti venchurnogho investuvannja v Ukrajini *[Features of venture capital investment in Ukraine]*. Collection of scientific works: Scientific herald of Uzhgorod University. Economy, vol. 33, no.2, pp. 70–73.

5. Kuzjmin O. (2009) Venchurni orghanizaciji u mashynobuduvanni: vydy ta tendenciji rozvytku *[Venture Organizations in Mechanical Engineering: Types and Development Trends]*. Actual problems of the economy. Scientific Economic Magazine, no. 1, pp. 126–135.

Farhshatova Olha
Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Management and Marketing
Europian University

MANAGEMENT OF DEVELOPMENT OF VENTURE ENTERPRISE AS A CATALYST OF INNOVATIVE ACTIVITIES IN UKRAINE

The purpose of this article is to investigate the many factors that hinder the development of venture capital investment in the country. Modern transformation conditions distinguish investments aimed at development and evelopment of innovative products serving as the main tool in the development and strengthening of Ukraine's scientific and technical potential, while they are intended to provide a strong competitive position in world markets. Venture financing is the most effective among most mechanisms today, the main objective of which is to provide innovative processes with tools for their development.

His overriding task lies in stimulating business development through the direction of finance in order to obtain a stake in the authorized capital or the desired shareholding. If we consider the general function, then venture investments are a way of investing, which not only serves as a catalyst for the introduction of innovations, but also specializes in the implementation of projects with high riskiness.

Research Methodology. It is well-known that, in large measure, the scientific work deals with the study of foreign experience in the attraction and use of venture capital and the importance of the venture business in Ukraine, while contemporary scientific research is almost devoted to studying the prospects of venture business in Ukraine's innovation activity. The primary goal of this work is to assess global examples and available scientific developments regarding the prospects for stimulating venture capital as the main catalyst for the expansion of innovation activities in Ukraine.

Results. Thus, activating the activity of venture funds in the system of stimulation of innovations is of absolute importance for ensuring their effectiveness. Such a mechanism is able to reveal the potential of not only innovative companies that use the opportunity to advance their development; The state, which receives the opportunity by increasing tax revenues and increasing jobs, but also investors who are getting ways to extract high profits by improving the capitalization of the invested organizations.

Novelty. The last decades indicate that venture capital is a major indicator and a modern catalyst for the innovative development of countries around the world. Through the involvement of venture capital, major developments in advanced industries are being introduced, and modern countries with a developed venture business market are becoming the main suppliers of high-tech products with a high competitive status.

The practical significance. If we seriously approach the idea of introducing venture capital investment, then the Ukrainian economy has great chances to intensify further development of innovation activity in Ukraine. That is what dictates the urgency of the processes of continuous improvement of conditions for gradual development and changing its directions from outdated types of economic activity with low levels of risk and a short payback period in the most innovative sectors of the economy.

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ ОЦІНЮВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ РИЗИКІВ
CONCEPTUAL BASIS OF BUSINESS RISKS EVALUATION

УДК 338.3

Фіміяр С.В.
к.е.н., доцент кафедри економіки, фінансів, обліку і аудиту
Черкаська філія ПВНЗ «Європейський університет»
Шпильовий В.А.
к.е.н, доцент кафедри менеджменту
Черкаська філія ПВНЗ «Європейський університет»

У статті наведені підходи до визначення поняття ризику у сучасній вітчизняній науковій літературі, визначені особливості дослідження різних видів ризиків сучасними науковцями. Наведена характеристика основних різновидів ризику. Аналіз класифікації ризиків дав змогу сформулювати найбільш значущі для підприємства сфери ризику, у кожній з них виділити групи й підгрупи відповідно до завдань дослідження. Основною класифікаційною ознакою виділено зв'язок ризиків із загальноринковими змінами. Запропоновано використовувати такі принципи класифікації ризиків із метою відокремлення єдиного несуперечливого підходу: класифікація ризиків повинна проводитися з позицій системного підходу й відповідати конкретним цілям, мати практичне застосування й вписуватися в систему управління ризиком. На основі вивчення принципів систематизації підприємницьких ризиків запропонована їхня авторська класифікація. Розглянуто методи кількісної та якісної оцінки ризиків, виявлено переваги та недоліки кожного з них, а також сфери найбільш ефективного застосування методів оцінювання підприємницьких ризиків. На основі проведеного дослідження зроблено висновок про необхідність застосування комплексного підходу та ситуаційного застосування методів залежно від встановлених цілей.

Ключові слова: *ризик, ризикова подія, фундаментальні методи оцінки ризиків, економіко-математичне моделювання ризиків.*

В статье рассмотрены подходы к определению понятия риска в современной украинской научной литературе, выявлены особенности исследования разновидностей рисков современными учеными. Приведена характеристика основных видов риска. Анализ классификации рисков позволил сформулировать наиболее значимые для предприятия области риска, в каждой из них выделить группы и подгруппы в соответствии с задачами исследования. Основным классификационным признаком выделена связь рисков с общерыночными изменениями. Предложено использовать следующие принципы классификации рисков с целью формирования единого непротиворечивого подхода: классификация рисков должна проводиться с позиций системного подхода и отвечать конкретным целям, иметь практическое применение и вписываться в систему управления риском. На основе изучения принципов систематизации предпринимательских рисков предложена их авторская классификация. Рассмотрены методы количественной и качественной оценки рисков, выявлены преимущества и недостатки каждого из них, а также сферы наиболее эффективного применения методов оценки предпринимательских рисков. На основе проведенного исследования сделан вывод о необходимости применения комплексного подхода и ситуационного использования методов в зависимости от поставленых целей.

Ключевые слова: *риск, рисковое событие, фундаментальные методы оценки рисков, экономико-математическое моделирование рисков.*

The article discusses the approaches to the definition of the risk concept in the scientific literature, the features of research of risks by modern scientists are determined. Based on the analysis of different views on the nature and methods of risk assessment, several features are highlighted. First of all, researchers are adherents of the classical or neoclassical theory of risk. Secondly, more interesting from the point of view of this research are approaches that determine the risk, based on the subject of research. Thirdly, it is expedient to provide a comprehensive definition of risk, proceeding from the essence of the phenomenon of risk and its complex nature. The classification of risks allows to effectively structure the system of risks, to orientate on various types of risk, which makes it possible to make their choice and determine the sequence of decisions on control and risk management based on certain classification characteristics. By offering one or another classification, authors often do not take into account its purpose and role in the system of forecasting the occurrence of risk events and taking measures to optimize the degree of risk. Various approaches to the classification of risks according to various characteristics are investigated, on the basis of studying the principles of risks systematization the author's classification is proposed. The methods of assessing business risks, developed by specialists from such companies as Rund, BERI, and CRG, have now become commonplace in the market economy countries. In assessing business risks in Ukraine, it is advisable to make some adjustments to these risk assessment methods. For the fullest account of the peculiarities of the Ukrainian economy, it is necessary to choose their own assessment criteria, based on the significance and priority of risk factors. Quantitative and qualitative risk assessment methods are investigated. The advantages and disadvantages of each of the methods, as well as the areas of the most effective application are revealed. On the basis of the conducted research, it was concluded that it is necessary to apply an integrated approach and the situational use of methods depending on the goals set.

Key words: *risk, risk event, fundamental methods of risk assessment, economic and mathematical modeling of risks.*

Постановка проблеми. Для сучасного етапу розвитку економіки України характерні динамічність і суперечливість ринкових перетворень, що породжують ризикові ситуації. Ефективність діяльності підприємств залежить від того, наскільки якісно вони будуть оцінювати ці ризики, як точно зможуть передбачити й урахувати появу ситуацій, що ведуть до втрат.

Події, які сьогодні складаються в господарському житті, зокрема світова фінансова криза, спонукають до прийняття нових рішень у діяльності суб'єктів господарювання. Хоча більшість видатних економістів, провідних і кваліфікованих спеціалістів стверджують, що зараз кризові явища мають тенденцію до спаду, все одно ми не повинні виключати можливість їх повторення. Таким чином, у майбутньому слід бути готовими до виникнення нових криз через циклічність розвитку економіки. Тому необхідно зробити усе можливе, аби уникнути або мінімізувати такий процес розвитку подій у наступні роки. Усе це безпосередньо пов'язане із фінансовими ризиками, що не були враховані, реалізувалися в реальності і певною мірою призвели до розвитку світової фінансової

кризи. Будь-яка фінансова діяльність пов'язана з ризиком, тому питання управління підприємницькими ризиками набуває останніми роками дедалі більшої актуальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Про необхідність управління ризиками підприємницької діяльності фірми наголошують зарубіжні та вітчизняні вчені. Питання господарських ризиків, методів їх управління та нейтралізації досліджується у роботах вітчизняних і закордонних економістів І.Б. Чайкіна, В.В. Вітлінського, І.Т. Балабанова, М.С. Клапківа, В.В. Шахова Г.Ф. Шершеневича та ін. Опубліковані ними роботи стосуються окремих важливих аспектів керування ризиками підприємства. Аналіз цих наукових праць свідчить, що найбільш важливі питання визначення сутності, складу показників ризику і методів його оцінки, механізмів керування ризиком вимагають подальшого дослідження.

Однак більшість робіт як вітчизняних, так і закордонних фахівців зводяться, як правило, до завдань керування фінансовими, інвестиційними або страховими ризиками. У цій роботі проблема управління ризиком розглядається з більш загальних позицій, із включенням у коло аналізованих аспектів діяльності підприємства різноманітних факторів ризику.

Постановка завдання. Метою статті є формування концептуальних основ щодо методів оцінювання підприємницьких ризиків.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ефективність діяльності підприємств залежить від того, наскільки правильно вони будуть оцінювати ризик, чи зможуть точно передбачити й врахувати появу ризикових ситуацій. Виходячи з аналізу різних поглядів на сутність ризику, наведених у наукових працях, їх можна розділити на кілька умовних груп:

– прихильники класичної або неокласичної теорії ризику;

– науковці, які визначають ризик, виходячи із предмета досліджень;

– науковці, які дають комплексне визначення ризику, відштовхуючись від суті феномена ризику і його комплексної природи.

Початок сучасної теорії фінансового портфеля був закладений у статтях Г. Марковица, а потім у роботах В. Шарпа й Дж. Літнера, був заснований на поняттях систематичного (ринкового) і несистематичного ризиків цінних паперів. Ризик (у літературі також є термін «загальний ризик») цінних паперів є невизначеністю їхнього доходу наприкінці періоду інвестування. Ризик виміряється дисперсією прибутковості цінного паперу за фіксований інтервал часу, наприклад місяць, квартал, рік тощо [1, с. 47]. Це визначення ризику є найпоширенішим, хоча існують і інші.

Комплексним і всебічним підходом до розгляду проблеми ризику відрізняються роботи останніх років. Так, в економічній літературі поширене визначення ризику як потенціалу реалізації несподіваних негативних наслідків якої-небудь події. Подібна думка розділяється багатьма вітчизняними й закордонними ученими. Визначення поняття «ризик» різними вченими наводиться в табл. 1.

Виходячи з аналізу різних поглядів на сутність та методи оцінки ризиків, наведених у цих роботах, можна виділити кілька особливостей: по-перше, всі дослідники є прихильниками класичної або неокласичної теорії ризику; по-друге, більш цікавими з погляду цього дослідження є підходи, що визначають ризик, виходячи із предмета досліджень; по-третє, доцільно надавати комплексне визначення ризику, відштовхуючись від суті феномена ризику та його комплексної природи.

Таблиця 1

Визначення поняття «ризик» в економічній літературі

Автор	Визначення
Клейнер Г.Б.	Ризик – це небезпека настання непередбачених або небажаних для певного суб'єкта наслідків його дій [1, с. 47]
Грабовський І.С.	Ризик – ймовірність (погроза) втрати підприємством частини своїх ресурсів, недоодержання доходів або появи додаткових видатків у результаті здійснення певної виробничої й фінансової діяльності [3, с. 110]
Лапуста М.Г.	Ризик у підприємництві – це ймовірність того, що підприємство зазнає збитків або втрати, якщо намічений захід (управлінське рішення) не здійсниться, а також якщо були допущені прорахунки або помилки під час прийняття управлінських рішень [4, с. 24]
Бланк І.А.	Під ризиком підприємства розуміється ймовірність виникнення несприятливих фінансових наслідків у формі втрати доходу або капіталу в ситуації невизначеності умов здійснення його фінансової діяльності [5, с. 114]
Хохлов Н. В.	Ризик – подія або група родинних випадкових подій, що наносять збиток об'єкту, що володіє цим ризиком [6, с. 418]
Ястремський А.І.	Ризик властивий більшості господарських рішень. Необхідними умовами його існування є невизначеність умов та наслідків прийняття рішень, керованість економічної системи й зацікавленість у результатах її функціонування з боку особи, що ухвалює рішення [7, с. 49]

Джерело: систематизовано автором

Для розуміння природи економічного ризику фундаментальне значення має зв'язок ризику та прибутку. Більш високий ризик пов'язаний з імовірністю більш високого прибутку. Іншими словами, ризик – це загроза того, що економічний суб'єкт понесе втрати у вигляді додаткових видатків чи отримає доходи, що нижчі від тих, на які розраховує. На наш погляд, категорію «ризик» варто визначити як небезпеку потенційно можливої, ймовірної втрати капіталу чи недоотримання доходів порівняно з варіантом, який розраховує на раціональне використання капіталу за цього виду підприємницької діяльності.

Є значна кількість наукових робіт, у яких під час визначення ризику виділяються такі його характерні риси, як небезпека, можливість невдачі або виграшу, невизначеність результату. Проте вони не охоплюють усього змісту економічного ризику, оскільки автори ставлять метою розгляд конкретного прояву ризику в певній предметній сфері, зокрема у фінансах, страхуванні, інвестиційних проектах, у банківській сфері та інших специфічних областях.

Ризики виникають у зв'язку з рухом фінансових потоків і виявляються на ринках фінансових ресурсів в основному у вигляді валютних, процентних, кредитних, комерційних, інвестиційних ризиків.

Систематичний або ринковий ризик – це та частина загального ризику, яка залежить від факторів, загальних для всього фінансового ринку. До них можна віднести несподівані зміни макроекономічних показників (ВВП, швидкість промислового росту, рівень інфляції і т.д.), зміну політичної ситуації в країні або у світі, психологічного настрою учасників ринку та інше.

Несистематичний, або підприємницький ризик – це частина загального ризику, який залежить тільки від стану справ у цій компанії та характеризується несподіваними змінами таких факторів, як ймовірність зміни керівництва, наявність довгострокових договорів, простроченої дебіторської або кредиторської заборгованості, показники фінансового стану тощо, які не залежать від загально ринкових змін.

Класифікація є вихідним моментом в аналізі, оцінці та управлінні ризиком. Класифікація економічних ризиків являє собою його розподіл на категорії, види й підвиди, групи й підгрупи та інші рівні. Залежно від цілей і завдань дослідження вона може бути побудована за різними принципами.

Класифікувати фактори ризику можна за різними ознаками. У цьому разі природною вимогою до класифікаційних ознак є орієнтація на методи мінімізації ризику, тобто класифікація факторів ризику повинна зіставлятися із класифікацією методів управління ризиком, тому що саме на підвищення керованості спрямована вся діяльність із виявлення й оцінки ризику на підприємстві. Це обмежує можливості формального об'єднання різних по суті факторів в одному класифікаційному угрупуванні.

У наш час кількість запропонованих у науковій літературі класифікацій ризику досить значна. Загалом це не можна віднести до недоліків теорії аналізу ризику. Недоліком є відсутність теоретичної розробки цих класифікацій і механізму їх застосування в конкретних цілях.

У роботах, присвячених проблемам підприємництва й ризику, немає загальновизнаної системи класифікації. Серед класифікаційних ознак можна назвати: сферу та причини виникнення, масштаби й рівень прийняття економічних рішень, можливий результат, ступінь впливу на діяльність, масштаб впливу, характер походження, характер економічних наслідків, види підприємницької діяльності, види операцій, яким властивий ризик, ступінь системності, адекватність часу прийняття тощо.

Пропонуючи ту або іншу класифікацію, автори часто не враховують її призначення й ролі у системі прогнозування настання ризикових подій і вживанні заходів до оптимізації ступеня ризику. Так, у класифікації, запропонованій І.Т. Балабановим [8], за основу побудови системи ризиків прийнятий їхній поділ на чисті, що приносять негативні наслідки, і спекулятивні, проявом яких можуть бути як позитивні, так і негативні результати. До чистих ризиків віднесені природно-економічні, екологічні, політичні, транспортні й частина комерційних ризиків – майнові, виробничі й торговельні ризики. До спекулятивних ризиків віднесені фінансові й комерційні ризики.

Н.В. Хохлов [6] розглядає промислові, екологічні, інвестиційні, кредитні, технічні, підприємницькі, фінансові й комерційні, страхові й політичні ризики, поєднуючи їх за ознакою роду діяльності. Ця класифікаційна ознака, на наш погляд, зовсім не має змісту, тому що є ризики, властиві декільком або навіть усім видам діяльності, й віднесення їх до якої-небудь однієї сфери є некоректним.

Є значні відмінності в характеристиках виробничого, комерційного, фінансового ризику. Частіше комерційний ризик розглядається як вид ризику, характерний для товарно-грошових і торгово-обмінних операцій; іноді – як частина виробничого ризику, пов'язана зі збутовою діяльністю. Фінансовий ризик трактується як ризик, що виникає під час здійснення фінансового підприємництва або фінансових угод, як ризик інвестиційних проектів або як ризик, що виникає в процесі керування фінансами підприємства.

Щоб виробити єдиний підхід до систематизації ризиків, що дає змогу раціонально класифікувати ризики під час вирішення різних завдань, доцільно використовувати такі принципи класифікації ризиків:

1. Класифікація ризиків повинна відповідати конкретним цілям. Ознаки, за якими здійснюється розбивка ризиків на групи, повинні задовольняти вимогам, пов'язаним із цілями класифікації.

2. Класифікація повинна мати практичне застосування та вписуватися в систему керування ризиком.

3. Класифікація повинна відображати сутнісну характеристику ризику.

4. Класифікація повинна проводитися з позицій системного підходу. Системний підхід є методологією аналізу й синтезу об'єктів природи, науки й техніки, організаційних і виробничих комплексів як систем.

5. Під час класифікації ризиків слід мати на увазі, що та сама ризикова ситуація може містити різні ризики.

Класифікація ризиків дає змогу ефективно структурувати систему ризиків, орієнтуватися на різноманітні види ризику, що дає можливість здійснювати їхній вибір та визначати послідовність рішень щодо контролю та управління ризиком на основі певних класифікаційних ознак (табл. 2).

Таблиця 2

Класифікація ризиків

Критерій класифікації	Види ризику
Рівень стандартизації	1. Загальноекономічний
	2. Специфічний
Рівень популярності	1.Що передбачається
	2. Невідомий
Рівень ухвалення рішення	1. Підприємства
	2. Підрозділу
	3. Виконавця
Ступінь впливу на майбутнє	1. Стратегічний
	2. Тактичний
	3. Операційний
Рівень об'єктивності	1. Чистий
	2. Спекулятивний
	3. Креативний
Джерело виникнення	1. Технологічний
	2. Ринковий (комерційний, операційний)
	3. Фінансовий
	4. Політичний
	5. Законодавчий (правовий)
	6. Екологічний
	7. Обставини непереборної чинності

Джерело: систематизовано автором

Той тип управління, що сформувався у сучасній економіці, ґрунтується на комплексному підході до навколишнього середовища та внутрішніх факторів, що здійснюють вплив на функціонування підприємства. Успішність суб´єкта господарювання залежить від того, наскільки точно буде виміряний ступінь ризику, на який наражається він у процесі своєї діяльності. Процедура визначення ризику є одним із головних елементів тактики ефективного ризик-менеджменту.

Аналіз наукових джерел доводить, що підприємницькі ризики більшістю авторів досліджуються на рівні підприємства або окремого інвестиційного проекту. На нашу думку, такий підхід є досить обмеженим. Не менш важливою є оцінка підприємницьких ризиків на макроекономічному рівні, оскільки саме зниження ступеня невизначеності на рівні окремих територіальних або галузевих угрупувань може підвищити ефективність діяльності підприємств.

Методи оцінки підприємницьких ризиків, що були розроблені фахівцями таких компаній, як Rund, BERI, CRG, зараз стали загальнопоширеними у країнах ринкової економіки. Так, компанія Rund виділяє такі групи факторів ризику:

– соціально-політичні;

– економічні;

– зовнішніх платіжних балансів (валютні).

Під час оцінки підприємницьких ризиків в Україні доцільно вносити певні корективи в ці методи оцінки ризиків. Для найбільш повного врахування особливостей української економіки необхідно обирати власні критерії оцінки, виходячи із значущості та пріоритетності факторів ризику.

Під час проведення оцінки та вимірювання ризику необхідно застосовувати комплексний підхід, що ґрунтується на якісному та кількісному аналізі:

– якісний аналіз – полягає в ідентифікації джерел ризику;

– кількісний аналіз – полягає у визначенні кількісного розміру цього ризику.

Якісний аналіз інвестиційного ризику вимагає ґрунтовних знань, досвіду, головна мета – визначити чинники і зони ризику, після чого ідентифікувати всі можливі ризики.

Для кількісного визначення підприємницьких ризиків у науковій літературі пропонується широкий спектр методів оцінювання, які в узагальненому вигляді поділяються на фундаментальні методи та економіко-математичне моделювання.

Фундаментальні методи спрямовані на довгострокові перспективи і базуються на макроекономічних показниках. Найбільшого практичного застосування набули такі методи: статистичний метод; аналітико-розрахунковий метод; метод експертних оцінок; рейтинговий метод; нормативний метод; метод використання аналогів; метод аналізу доцільності витрат.

Переваги та недоліки фундаментальних методів кількісної оцінки підприємницьких ризиків наведені в табл. 3.

Перевагами формальних методів оцінки слід визнати простоту розрахунків, відсутність необхідності в точній інформації і в застосуванні

Таблиця 3

Переваги та недоліки фундаментальних методів кількісної оцінки підприємницьких ризиків

Метод	Переваги	Недоліки
Статистичний метод	Можливість одержання найбільш повної кількісної картини про рівень ризику	Не аналізуються джерела походження ризику (ризик береться як цілісна величина), тобто ігноруються мультискладники ризику. Необхідна наявність досить повної статистичної інформації. Невисока точність оцінки
Нормативний метод	Простота розрахунку та оперативність	Невисока точність оцінки Не дає можливості врахувати всі нюанси конкретної ситуації
Метод експертних оцінок	Можливість оцінки тих видів ризику, ймовірність генерації яких іншими методами оцінити неможливо. Простота розрахунку	Здобуті результати носять суб'єктивний характер, що зумовлює відсутність гарантій вірогідності отримання незалежної експертної оцінки. Невисока точність оцінки
Аналіз доцільності витрат	Можливість пошуку шляхів зниження ризику через статтю витрат з максимальним ризиком	Не аналізуються джерела походження ризику (ризик береться як цілісна величина), тобто ігноруються мультискладники ризику
Рейтинговий метод	Використання методу не передбачає аналізу великих масивів даних, тому оцінка мінімально залежить від широти інформаційного контуру; одразу відбувається ранжування отриманого результату за певною шкалою; обсяг необхідних математичних знань – у межах елементарних розрахунків	У процесі розроблення життєздатної системи рейтингової оцінки виникає проблема вибору еталону для порівняння
Аналітичний метод	Можливість проведення по-факторного аналізу параметрів, які впливають на ризик, виявлення подальших напрямів його зниження	Невисока точність оцінки Не дає можливості врахувати всі нюанси конкретної ситуації
Методаналогів	Можливість використання попереднього досвіду робіт за відсутності чіткої бази для порівняння, що не відповідає сучасним вимогам	Ігнорування фактору постійного розвитку будь-якої діяльності

Джерело: розроблено і систематизовано автором

комп'ютерних розрахунків; ці методи використовуються, коли інші інструменти оцінки неприйнятні; експертні методи дозволяють врахувати можливі похибки, наслідки впливу несприятливих факторів та виникнення екстремальних ситуацій як джерела потенційного ризику; застосовуються як на окремих стадіях життєвого циклу проекту, так і у складних інвестиційних процесах.

До недоліків слід віднести суб'єктивність оцінок (якість експертних оцінок залежить від кваліфікації експертів); складність методу аналогій полягає в правильному підборі аналога, тому відсутні формальні критерії, що дозволяють оцінити ступінь аналогічності ситуацій, труднощі аналізу сценаріїв зважають визначити якісні відмінності більшості подібних ситуацій, неможливо оцінити точність, з якою рівень ризику аналогічного проекту можна прийняти за ризик розглянутого, відсутність методичних розробок оцінки ризику. В експертному методі порівняння об'єктів здійснюються за кількома показниками, і результати можуть бути неоднозначними, попарне ранжування неможливо застосувати, якщо список об'єктів залишається відкритим.

До найбільш поширених методів економіко-математичного моделювання слід віднести:

– метод коригування норми дисконту;
– аналіз чутливості критеріїв ефективності;
– метод сценаріїв;
– аналіз імовірнісних розподілів потоків платежів;
–дерево рішень;
– метод Монте-Карло (імітаційне моделювання);
– метод критичних значень.

За допомогою методу коригування норми дисконту здійснюється приведення майбутніх потоків платежів до теперішнього моменту часу (дисконтування інвестиційних потоків), але він не дає ніякої інформації про ступінь ризику (можливі відхилення результатів). При цьому отримані результати істотно залежать лише від величини надбавки за ризик. Дві основні проблеми, що виникають під час використання WACC у ролі ставки дисконту, пов'язані з тим, що показник WACC не враховує відмінність в ризиках різних інвестицій; також показник WACC реагує на зміну структури і масштабу інвестицій. Незважаючи на зазначені недоліки, метод коригування норми дисконту широко застосовується в інвестиційній практиці.

Аналіз чутливості. Цей метод застосовується для оцінки впливу окремих вихідних факторів на кінцевий результат діяльності. Головним недоліком цього методу є припущення, що зміна одного фактора розглядається ізольовано, тоді як на практиці всі ризикоутворюючі чинники тією чи іншою мірою корелюються.

Нині в теорії та практиці одним з найбільш поширених методів оцінки в умовах нестабільного зовнішнього середовища є метод сценаріїв. Цей метод передбачає прогнозування варіантів розвитку зовнішнього середовища і розрахунок оцінок ефективності для кожного сценарію. Методика передбачає побудову «песимістичного», «найбільш ймовірного» та «оптимістичного» сценаріїв, які надають можливість приблизно оцінити розкид результатів інвестування при погіршенні економічної ситуації.

Загалом метод дозволяє одержувати досить наочну картину для різних варіантів, а також надає інформацію про чутливість і можливі відхилення, а застосування програмних засобів типу Excel дозволяє значно підвищити ефективність подібного аналізу шляхом практично необмеженого збільшення числа сценаріїв і введення додаткових змінних.

Аналіз імовірнісних розподілів потоків платежів. Застосування цього методу аналізу ризиків дає змогу отримати корисну інформацію про очікувані значеннях прибутковості та чистих надходжень від інвестицій, а також провести аналіз їх імовірнісних розподілів

Метод побудови «дерева рішень» схожий із методом сценаріїв, заснований на побудові багатоваріантного прогнозу динаміки зовнішнього середовища. На відміну від методу сценаріїв, він припускає можливість прийняття рішень, що змінюють хід реалізації проекту (здійснення вибору) і особливу графічну форму представлення результатів («дерево рішень»).

Імітаційне моделювання (метод Монте-Карло) являє собою серію чисельних експериментів, завдання яких – отримати емпіричні оцінки ступеня впливу різних чинників (вихідних величин) на деякі залежні від них результати (показники). Метод дає змогу оцінити вплив одночасної зміни значень декількох вихідних параметрів на вартість об'єкта інвестування.

Цей метод особливо зручний для практичного застосування тим, що вдало поєднується з іншими економіко-статистичними методами та іншими методами дослідження операцій. В результаті використання методу отримуємо інтегральну оцінку рівня інвестиційного ризику. На початковому етапі проведення імітаційного моделювання з оцінки ризику необхідно вибрати ключові фактори інвестування (це можна зробити за допомогою аналізу чутливості). Потім визначаються максимальне і мінімальне значення ключових факторів і задається характер розподілу ймовірностей

Метод критичних значень припускає знаходження тих значень змінних (факторів), що перевіряються на ризик, які приводять розрахункову величину відповідного критерію ефективності інвестицій до критичної межі (аналіз беззбитковості).

Метод аналізу ієрархій – методологічна основа для вирішення задач вибору альтернативних інвестицій за допомогою їх багатокритеріального рейтингування.

Метод дозволяє провести аналіз проблеми, провести збір даних із проблеми, оцінити суперечливість даних і мінімізувати її, провести синтез проблеми прийняття рішення, дозволяє організувати обговорення проблеми, сприяє досягненню консенсусу, дає змогу оцінити важливість врахування кожного рішення і кожного чинника, що впливають на пріоритети рішень, оцінити стійкість прийнятого рішення. До недоліків методу відносять той факт, що збір даних для підтримки прийняття рішення здійснюється головним чином за допомогою процедури парних порівнянь

Нечітко-множинний аналіз застосовується переважно як альтернатива імовірнісним і статистичним розрахункам. Головним недоліком останніх є те, що в більшості практичних завдань обсяг вихідної інформації не є достатнім для його статистичної обробки, що може спричинити похибки у кінцевому результаті.

Таким чином, серед усього розмаїття застосовуваних методів можна вибрати найбільш відповідний цілям дослідження, або ж комбінацію методів. Для оцінки конкретного виду ризику необхідно обирати той метод, за допомогою якого можна найбільш точно оцінити ступінь ризику.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, є багато методів, кожний з яких допомагає отримати інформацію щодо характеристики окремих ризиків, властивих певним видам діяльності. Тому для виявлення ризиків доцільним є застосування комплексу методів. Кількісні методи оцінки ризиків мають бути найголовнішим елементом у системі управління ризиками, адже правильна та точна оцінка в цей момент часу значно зменшить витрати, як ресурсні, так і людські, у майбутньому.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Крутякова Ю. Время риска и риски времени. *РИСК: ресурсы, информация, снабжение, конкуренция*. 2006. № 4. С. 46–49.

2. Клейнер Г.Б. Предприятие в нестабильной экономической среде: риски, стратегии, безопасность. Москва: Экономика, 2015. 288 с.

3. Грабовский И.С. Основные принципы управления рисками. *Экономика, менеджмент, маркетинг. Управление проектами, организация: Сб.*

науч. тр. Донецк.: Наука и образование. 2013. Вып. 3. С. 110–115.

4. Лапуста М.Г. Риски в предпринимательской деятельности. Москва: Инфра–М, 2008. 224 с.

5. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента. Київ: Ника–Центр: Эльга, 2014. 512 с.

6. Хохлов Н.В. Управление риском. Москва: ЮНИТИ, 2016. 239 с.

7. Ястремський О.І. Основи теорії економічного ризику. Київ: АртЕк, 2007. 248 с.

8. Балабанов И.Т. Риск-менеджмент. Москва: Финансы и статистика, 2014. 192 с.

REFERENCES:

1. Krutyakova Yu. (2006) Vremya riska i riski vremeni [Time of risks and time risks]. RISK: resources, information, supply, competition, Kyiv. (in Ukrainian), p. 46–49.

2. Kleiner G.B. (2015) Predpriyatie v nestabilnoj ekonomicheskoj srede: riski, strategii, bezopasnost [Enterprise in an unstable economic environment: risks, strategies, security]. RAS, Moscow. (in Russian)

3. Grabovsky I.S. (2013) Osnovnye principy upravleniya riskami [Basic principles of risk management]. Economics, management, marketing. Project management, organization. Science and education, Donetsk. (in Ukrainian)

4. Lapusta M.G. (2008) Riski v predprinimatelskoj deyatelnosti [Risks in business activities]. Infra-M, Moscow. (in Russian)

5. Blank I.A. (2014) Osnovy finansovogo menedzhmenta [Fundamentals of financial management]. Nick – Center: Elga, Kyiv. (in Ukrainian)

6. Khokhlov N. (2016) Upravlenie riskom [Risk management]. UNITI, Moscow. (in Russian)

7. Yastremsky O.I. (2007) Osnovi teoriї ekonomichnogo riziku [Fundamentals of Economic Risk Theory]. Artek, Kyiv. (in Ukrainian)

8. Balabanov I.T. (2014) Risk–menedzhment [Risk management]. Finance and Statistics, Moscow. (in Russian)

Fimyar Svitlana
Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Economics,
Finance, Accounting and Audit
Cherkasy Branch
of Private Higher Educational Establishment «European University»
Shpyliovy Viktor
Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Management
Cherkasy Branch
of Private Higher Educational Establishment «European University»

CONCEPTUAL BASIS OF BUSINESS RISKS EVALUATION

The purpose of the article. For the current stage of Ukraine's economy development with dynamic and contradictory market transformations the occurrence of risk situationsare is typical. In such conditions the enterprises effectiveness depends on how well they will evaluate these risks, how they can accurately predict and take into account the occurrence of situations leading to losses. Any financial activity is related to risk, therefore the issue of business risk management is becoming more and more relevant in recent years.

The purpose of the article is to formulate conceptual bases on methods of assessing business risks.

Methodology. The study used methods of classification, comparisons.

Results. Analysis of scientific sources proves that business risks are studied by the majority of authors at the level of an enterprise or a separate investment project. In our opinion, this approach is rather limited. Equally important is the assessment of business risks at the macroeconomic level, since it is precisely reducing the degree of uncertainty at the level of individual territorial or sectoral groups that can increase the efficiency of enterprises.

The analysis of the classification of risks allowed to formulate the most significant for the enterprise in the area of risk, in each of them, identify groups and subgroups, according to the objectives of the study. The classification of risk factors has shown that one of the most important criteria for classifying risk factors is the level of risk assessment objectivity.

In assessing business risks in Ukraine, it is advisable to make some adjustments to these risk assessment methods. For the most complete consideration of the peculiarities of the Ukrainian economy, it is necessary to choose their own assessment criteria based on the significance and priority of risk factors.

In carrying out the assessment and measurement of risk, an integrated approach based on qualitative and quantitative analysis should be applied.

On the basis of the research, the advantages and disadvantages were identified, as well as areas of the most effective application of business risk assessment methods.

The study concluded that many methods available, each of which helps to obtain information on the characteristics of individual risks inherent in certain activities. Therefore, it is expedient to use a set of methods to identify the risks. Quantitative risk assessment methods should be the most important element in the risk management system, since correct and accurate assessment at the present time will significantly reduce costs, both resource and human, in the future.

Practical implications. The results of the study can be used by enterprises to form a scientific approach when making managerial decisions under uncertainty. The results of the work are of practical interest to enterprises from the point of view of improving management by reducing the level of risk in achieving the set goals, due to the timely detection of threats in the external and internal environment and the implementation of preventive measures for their neutralization.

Value/originality. In the article the actual scientific task for the development of theoretical and methodical provisions on improvement of the state of risk management of enterprise activity is solved.

СТРАТЕГІЧНИЙ КОНТРОЛІНГ У СИСТЕМІ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

STRATEGIC CONTROLLING IN THE SYSTEM OF FINANCIAL SECURITY OF THE ENTERPRISES

УДК 658:65.012.8

Штангрет А.М.
д.е.н., професор,
завідувач кафедри фінансово-економічної безпеки, обліку і оподаткування
Українська академія друкарства
Караїм М.М.
к.е.н., асистент кафедри фінансово-економічної безпеки, обліку і оподаткування
Українська академія друкарства
Штангрет І.А.
студент
Українська академія друкарства

Ефективність господарської діяльності та розвиток українських підприємств значною мірою залежить від здатності зберігати свою стійкість як соціально-економічних систем, що неможливо без приділення належної уваги забезпеченню їхньої економічної безпеки. У структурі системи економічної безпеки підприємства ключову результуючу роль щодо інших функціональних складових відіграє фінансова безпека. Сьогодні науковцями формується методологічний базис забезпечення фінансової безпеки українських підприємств, виходячи з реальних умов господарювання. З'ясовано, що ефективність реалізації превентивних захисних заходів у сфері фінансової безпеки суттєво вища від реактивних. Обґрунтовано, що досягнення ключових завдань фінансової безпеки можливо за умови використання стратегічного контролінгу. Охарактеризовано процес реалізації загальних функцій стратегічного контролінгу з метою забезпечення фінансової безпеки підприємства.

Ключові слова: *фінансова безпека, контролінг, загроза, фінансові інтереси, функція, система.*

Эффективность хозяйственной деятельности и развитие украинских предприятий в значительной степени зависит от способности сохранять свою устойчивость как социально-экономических систем, что невозможно без уделения должного внимания обеспечению их экономической безопасности. В структуре системы экономической безопасности предприятия ключевую результирующую роль по отношению к другим функциональным составляющим играет финансовая безопасность. Сегодня учеными формируется методологический базис обеспечения финансовой безопасности украинских предприятий, исходя из реальных условий хозяйствования. Установлено, что эффективность реализации превентивных защитных мер в сфере финансовой безопасности существенно выше реактивных. Обосновано, что достижения ключевых задач финансовой безопасности возможно при условии использования стратегического контроллинга. Охарактеризован процесс реализации общих функций стратегического контроллинга в целях обеспечения финансовой безопасности предприятия.

Ключевые слова: *финансовая безопасность, контроллинг, угроза, финансовые интересы, функция, система.*

The efficiency of economic activity and the development of Ukrainian enterprises largely depend on the ability to maintain their stability as socio-economic systems; it is impossible without paying attention to ensuring their economic security. In the structure of the economic security system of the enterprise, the financial security plays a key resulting role in relation to other functional components. Today, scientists are forming a methodological basis for ensuring the financial security of Ukrainian enterprises on the basis of real economic conditions. Relying on official statistics reflecting the financial performance of enterprises in 2010–2017, a critically high share of unprofitable enterprises and a negative ending balance in the amount of losses, indicating an unsatisfactory level of financial security of a significant part of Ukrainian enterprises, were found. There are four main approaches to the interpretation of the term «financial security of the enterprise». Based on the essence of the key tasks of the financial security of enterprises, it has been proved that the development and implementation of preventive protective measures, the effectiveness of which is an order of magnitude higher than the reactive ones, is a priority. It is proved that the development and implementation of preventive measures requires the use of strategic controlling. The key characteristics of strategic controlling have been identified that it's appropriate to apply in the financial security system of the enterprise: the ability to generate the necessary information support for management decisions by security subjects by creating a subsystem that integrates accounting, analysis and audit processes; strengthening inter-level communication links with the ability to quickly form an informational basis for making and monitoring the implementation of decisions; increase the viability of the enterprise at the levels of operational and strategic management. The process of implementation of the general functions of strategic controlling (information, management, planning, accounting and analytical) has been characterized in order to ensure the financial security of the enterprise.

Key words: *financial security, controlling, threat, financial interests, function, system.*

Постановка проблеми. Упродовж останніх двадцяти років проблема забезпечення ефективної господарської діяльності та стійкого розвитку українських підприємств не стає менш актуальною внаслідок швидких та складно прогнозованих змін середовища функціонування. Тобто висока динамічність бізнес-середовища вимагає безпосередньої уваги до всіх параметрів діяльності підприємства. Поруч із цим стійкість підприємства як соціально-економічної системи та стабільність його господарської діяльності залежить від наявності системи економічної безпеки, яка і повинна уможливлювати шляхом реалізації захисних тактичних і стратегічних рішень формування необхідних безпечних умов розвитку. У складі економічної безпеки фінансову безпеку можна визначити як результуючу, тобто таку, що визначає не лише рівень безпеки, але й реальні прояви негативного впливу загроз щодо усіх функціональних складових частин: фінансової, кадрової, інформаційної тощо. Поруч із важливістю забезпечення фінансової безпеки підприємств потрібно відзначити і той факт, що результативність дій суб'єктів безпеки значною мірою пов'язана з інформаційним супроводом реалізації захисних заходів, що вимагає осучаснення інструментарію, зокрема шляхом застосування стратегічного контролінгу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. До формування теоретичних засад управління фінансовою безпекою підприємств долучилися такі вітчизняні і зарубіжні науковці, як І. Бланк, О. Барановський, А. Воронкова, К. Горячева, Л. Донець,

С. Ілляшенко, Г. Задорожний, М. Кизим, Т. Клебанов, Г. Козаченко, Л. Костирко, О. Ляшенко, Є. Олейников, В. Пономарьов, Р. Сайфулін, О. Терещенко, А. Шеремет, В. Шликов тощо. Результатом наукового пошуку зазначених науковців можна вважати обґрунтовану сутність поняття фінансової безпеки та сформовані методичні засади щодо оцінки її рівня. Однак низка питань, пов'язаних із формуванням методичних засад забезпечення фінансової безпеки, попри їх важливість для вітчизняних підприємств, нині є не досить розглянутими.

Постановка завдання. Мета дослідження полягає в актуалізації важливості забезпечення фінансової безпеки українських підприємств, обґрунтуванні необхідності застосування стратегічного контролінгу для реалізації стратегічного управління цією ключовою в структурі економічної безпеки функціональною складовою частиною.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для доведення важливості приділення уваги розробленню теоретико-методичних засад забезпечення фінансової безпеки скористаємося даними Державної служби статистики, зокрема такими, що характеризують кінцеві результати діяльності підприємств (рис. 1–3).

Негативне сальдо у 2013–2015 рр. можна пов'язати з ускладненням політичної ситуації та початком військової агресії, але критично висока частка збиткових підприємств, яка і у 2017-му, поруч із отриманням сумарного чистого прибутку в розмірі 168 752,8 млн. грн., становила 27,6%, вказує на наявність ознак системної кризи. Розглянувши кінцеві результати діяльності у розрізі окремих видів економічної діяльності (рис. 2), вважаємо за доцільне звернути увагу на суттєво відмінні тенденції, які були характерні для сільського господарства та промисловості.

Позитивне сальдо в межах досліджуваного періоду, що можна пояснити зростанням попиту на сільськогосподарську продукцію на світовому ринку товарів і послуг, супроводжувалося зменшенням сумарного чистого прибутку у 2015–2017 рр., що стало наслідком коливання цін. Тому зовнішньою загрозою для фінансової безпеки українських сільськогосподарських підприємств можна вважати залежність від зміни кон'юнктури на зовнішніх ринках, що вимагає розроблення стратегії розвитку з урахуванням безпекового аспекту її реалізації.

Інші тенденції характерні для промисловості, коли найбільш суттєві збитки у 2014–2015 рр. змінилися на другу позицію за обсягом чистого прибутку у 2017-му, що пояснюється як поступовою переорієнтацією з ринку Російської Федерації на споживачів в азійських та європейських країнах із адаптацією до їхніх вищих вимог до якості продукції, так і збільшенням державного замовлення на продукцію військового призначення для осучаснення та розвитку власних збройних сил.

Важливість формування безпечних умов розвитку чітко простежується за результатами аналізу величини та динаміки рентабельності (збитковості) усієї діяльності підприємств, адже, окрім сільського господарства, стосовно інших видів діяльності можна говорити про критично низьку рентабельність, яка ускладнює, а фактично – унеможливлює розвиток, або ж збитковість, яка ставить під сумнів доцільність подальшої господарської діяльності.

Підводячи проміжні підсумки, можна стверджувати, що без належної уваги до формування безпечних умов через забезпечення фінансової безпеки ефективне функціонування та розвиток українських підприємств суттєво ускладнене.

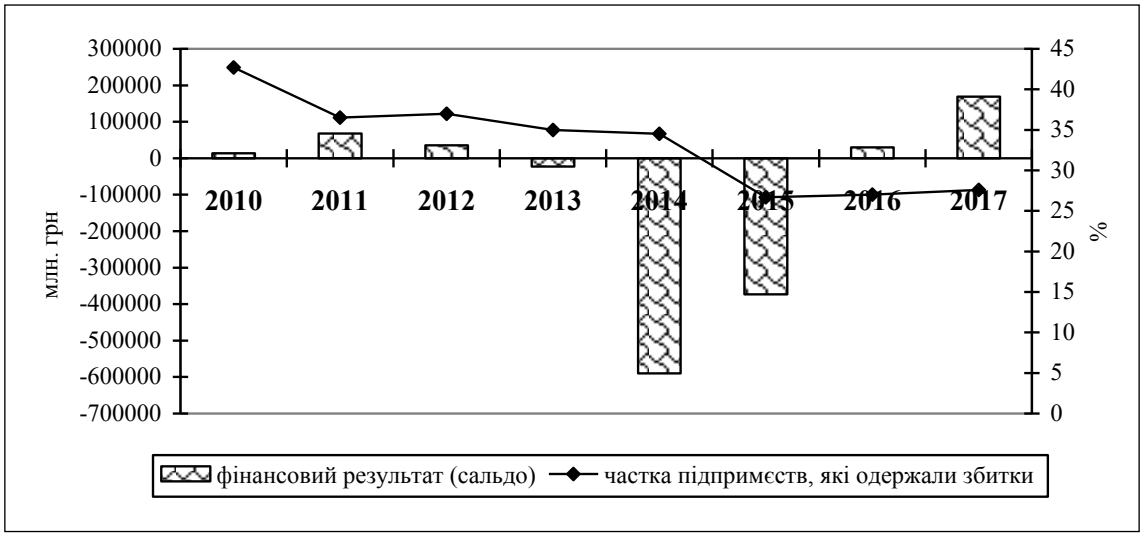


Рис. 1. Фінансовий результат (сальдо) та частка збиткових підприємств

Джерело: сформовано на основі [3, с. 143]

В цьому контексті доцільним буде і таке твердження, яке спирається на результати аналізу наукового доробку щодо вирішення проблеми забезпечення фінансової безпеки, що сьогодні відсутнє саме узгоджене розуміння суті фінансової безпеки. Так, можна виокремити як мінімум чотири підходи до трактування фінансової безпеки, які певним чином різняться розставленими акцентами. Перший, прихильникам якого є С. Поропивний, Т. Вечканов, Т. Кузенко, М. Мікуліна та ін., визначає цю складову частину економічної безпеки як «стан найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів» [5, с. 28]. Другий підхід, сформованих у працях І. Бланка, К. Горячевої, С. Ілляшенка, В. Шелеста та ін., пов'язує процес забезпечення фінансової безпеки із першочерговою реалізацією захисних заходів щодо негативної дії зовнішніх та внутрішніх загроз. Третій, до формування якого долучилися О. Барановський, А. Загородній, Д. Кім, Р. Папехіна, Н. Реверчук, акцентує увагу на важливості «забезпеченості підприємства фінансовими ресурсами, достатніми для задоволення його потреб і виконання наявних зобов'язань [1, с. 115]. Четвертий підхід можна вважати комплексним, адже, наприклад у визначенні В. Ортинського, І. Керницького, З. Живко та ін. враховано ключові моменти інших підходів, а також обґрунтовано необхідність збалансованого

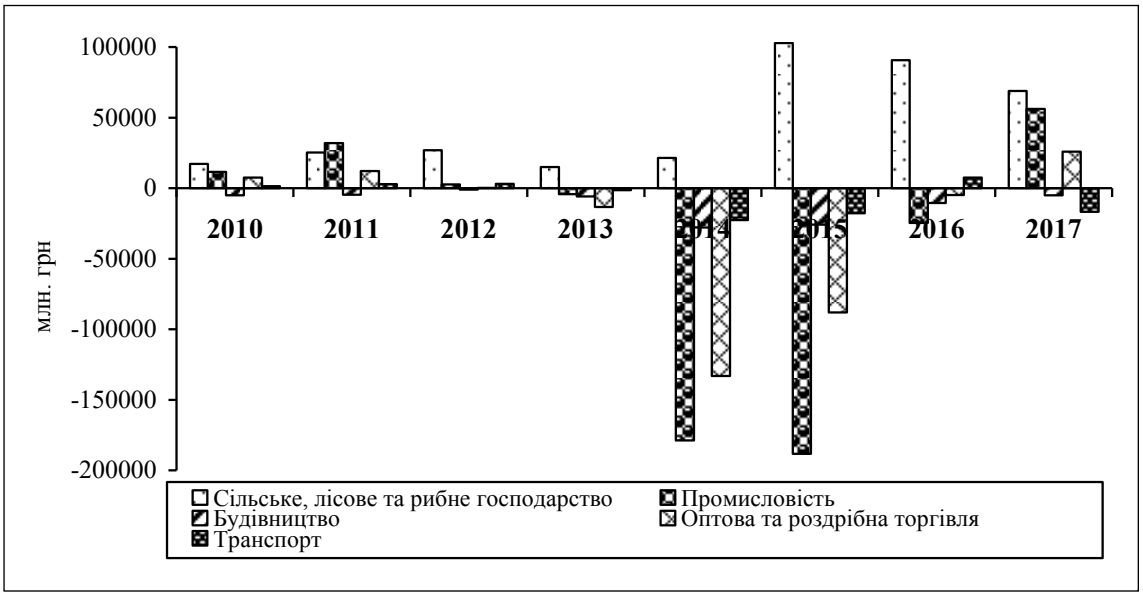


Рис. 2. Чистий прибуток (збиток) підприємств за видами економічної діяльності (фрагментарно)

Джерело: сформовано на основі [3, с. 143–144]

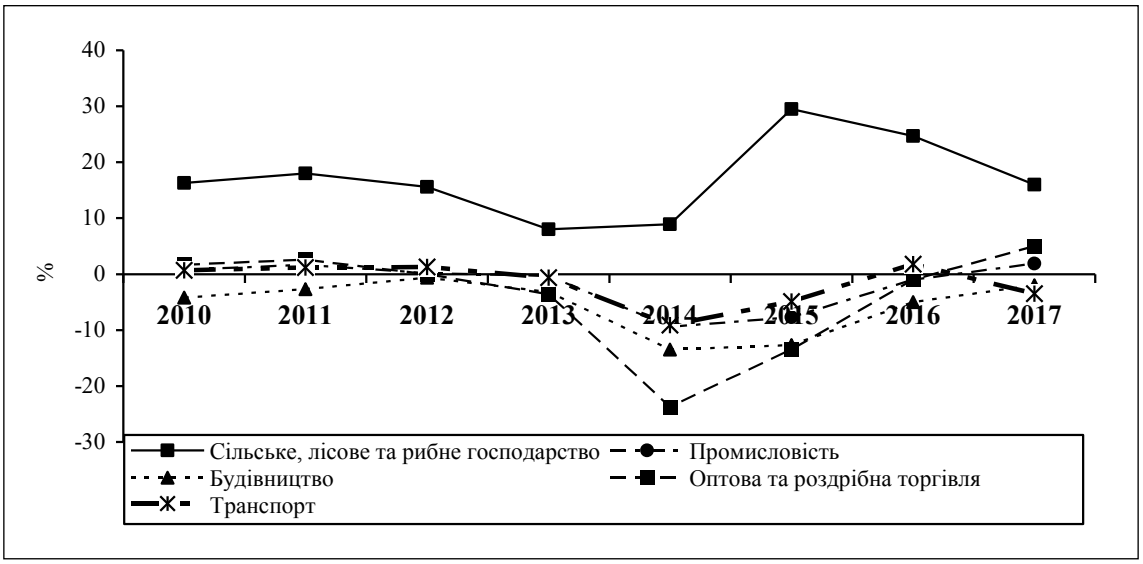


Рис. 3. Рівень рентабельності (збитковості) усієї діяльності підприємств (фрагментарно)

Джерело: сформовано на основі [3, с. 145]

та якісного застосування сукупності «інструментів, технологій, послуг, які використовуються підприємством» [4, с. 26].

Підводячи проміжні підсумки, можна стверджувати, що наявність певних відмінностей у трактуванні фінансової безпеки підприємства лише доводить складність досліджуваної проблеми, зміни у розмінні її суті та завдань через високу та складно прогнозовану динаміку бізнес-середовища, а також є основою для подальшого удосконалення методологічної бази шляхом застосування нових інструментів, серед яких доцільно розглядати і стратегічний контролінг.

Не приділяючи уваги аспектам виникнення та розвитку двох основних концепцій контролінгу, тобто німецькій та американській, зазначимо, що в Україні він не набув масового поширення. Причини цього лежать у площині як нездатності повною мірою використати іноземний досвід через суттєво відмінні умови господарської діяльності для українських підприємств, так і відсутності належної уваги науковців для формування власного методологічного базису. Сьогодні ж важливість застосування контролінгу, зокрема й стратегічного, зумовлюється посиленням конкурентної боротьби та необхідністю більш раціонального використання наявних ресурсів, що без цього інструменту управління зробити доволі складно. Коротко зазначимо, що сьогодні можна виділити кілька відмінних підходів до трактування контролінгу, які водночас характеризують зміну уявлень про його суть та бажання застосування для вирішення певної сукупності завдань. Перший підхід передбачає трактування контролінгу як «інструменту внутрішньогосподарського контролю й аудиту» [7, с. 37], а другий – як «інструменту управління персоналом» [2, с. 112]. Можна стверджувати, що перший наближений до німецької концепції, а другий – до американської, що ще раз доводить бажання адаптувати іноземний досвід до українських умов. Уникаючи подальшого цитування визначень контролінгу, вважаємо за доцільне підкреслити, що в процесі забезпечення фінансової безпеки можна використати такі його характеристики:

– здатність сформувати необхідне інформаційне забезпечення для прийняття управлінських рішень суб'єктами безпеки шляхом створення підсистеми, що об'єднує процеси обліку, аналізу та аудиту;

– посилення комунікаційних міжрівневих зв'язків із можливістю оперативного формування інформаційного підґрунтя для прийняття та контролю за реалізацією рішень;

– підвищення життєздатності підприємства на рівнях оперативного й стратегічного управління.

На наступному етапі вважаємо за доцільне визначити місце стратегічного контролінгу в системі фінансової безпеки підприємства. Така необхідність зумовлена як сучасними завданнями фінансової безпеки, так і реальними можливостями стратегічного контролінгу щодо їх вирішення. Фінансова безпека передбачає реалізацію сукупності захисних заходів, які умовно можна поділити на превентивні та реактивні. Якщо реактивні призначені для протидії існуючим загрозам, то превентивні – унеможливлюють або ж зменшують ймовірність їх виникнення та негативного впливу. Готовність до здійснення, наявний досвід, час реалізації та ресурсне забезпечення обох видів захисних заходів суттєво різняться на користь превентивних заходів. Передбачення та завчасне застосування захисних заходів уможливлює більш раціональне використання ресурсів, а тому управління фінансовою безпекою є більш результативним. Ця теза є підставою для ствердження, що саме стратегічний контролінг є тим інструментом управління, який дає змогу розробляти, здійснювати та контролювати процес реалізації превентивних захисних заходів, виходячи з суті його загальних функцій:

– інформаційна функція сприяє формуванню інформаційного забезпечення, яке може бути використано суб'єктами безпеки, що суттєво спрощує систему фінансової безпеки та дає змогу більш ефективно використовувати наявні інформаційні канали підприємства;

– управлінська функція сприяє покращенню управління в системі фінансової безпеки. Якщо зважити, що внутрішні суб'єкти безпеки поділяються на окремі категорії із відповідними функціями та обов'язками, а співпраця із зовнішніми вимагає налагодження та підтримання контактів, то координування їхньої взаємодії та находження оптимального варіанту виконання завдань можливе лише за умови застосування стратегічного контролінгу;

– функція планування дає змогу розробити та вибрати із кількох альтернативних варіантів стратегію забезпечення фінансової безпеки підприємства із встановленням підконтрольних показників та відстеженням їх досягнення, з подальшим коригуванням та конкретизацією у тактичні захисні заходи;

– обліково-контрольна функція дає змогу відстежувати результативність реалізації захисних заходів, дій суб'єктів безпеки [6, с. 46];

– аналітична функція сприяє виявленню відхилень фактичних значень рівня фінансової безпеки від планових із можливістю розроблення та реалізації заходів щодо уникнення небажаних ситуацій в майбутньому.

Узагальнюючи, можна стверджувати, що охарактеризовані вище загальні функції доводять необхідність застосування стратегічного контролінгу в процесі забезпечення фінансової безпеки підприємств, уможливлюючи перехід від

політики реагування на проблеми до прогнозування її виникнення та застосування превентивних захисних заходів. За таких умов очікуваним є збільшення результативності дій суб'єктів безпеки для формування безпечних умов розвитку підприємства.

Висновки з проведеного дослідження. На діяльність українських підприємств впливають внутрішні та зовнішні загрози, дія яких стає явною через кількісне вираження у сфері фінансової безпеки. Фінансову безпеку можна вважати результуючою у складі економічної безпеки, що вимагає приділення особливої уваги в межах кожного суб'єкта господарювання. Сьогодні науковцями, які стимулюються інтересами представників бізнесу, формується методологічний базис забезпечення фінансової безпеки, який повинен орієнтуватися не лише на вирішення поточних проблем, але й на більш ефективне використання наявних ресурсів у процесі реалізації захисних заходів. Доведено, що застосування стратегічного контролінгу дає змогу вирішити низку важливих завдань у сфері фінансової безпеки. Подальшого дослідження потребує більш ретельний розгляд інструментів стратегічного контролінгу в процесі забезпечення фінансової безпеки підприємств.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Барановський О.І. Фінансова безпека: монографія. Київ : Фенікс, 1999. 338 с.

2. Данилочкина С.В., Данилочкина Н.Г. Контроллинг как инструмент управления предприятием / под ред. Н. Г. Данилочкиной. Москва : Аудит, ЮНИТИ, 2001. 279 с.

3. Діяльність суб'єктів господарювання : стат. збірник / за ред. М. Кузнєцовової. Київ : Інформаційно-аналітичне агентство, 2018. 139 с.

4. Економічна безпека підприємств, організацій та установ : навч. посіб. / В.Л. Ортинський та ін. Київ : Правова єдність, 2009. 544 с.

5. Кузенко Т.Б. Управление финансовой безопасностью на предприятии. *Бизнесинформ*. 2007. № 12 (1). С. 27—29.

6. Обліково-аналітичне забезпечення управління економічною безпекою підприємства : монографія / за заг. ред. А.М. Штангрета. Львів : Укр. акад. друкарства, 2017. 276 с.

7. Хорнгрен Ч., Фостер Дж., Датар Ш. Управленческий учет. Санкт-Петербург. : Питер, 2008. 1008 с.

REFERENCES:

1. Baranovs`ky`j O.I. (1999) *Finansova bezpeka* [Financial security]. Kyyiv: Feniks. (in Ukrainian)

2. Danilochkina, S.V., Danilochkina, N.G. (2001) *Kontrolling kak instrument upravlenija predprijatiem* [Controlling as an enterprise management tool]. Moskva: Audit, JuNITI. (in Russian)

3. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2018) *Diyal'nist' sub"yektiv hospodaryuvannya* [Activity of economic entities], Kyyiv: Informatsiino-analitychne ahentstvo.

4. Orty`ns`ky`j V.L. (2009) *Ekonomichna bezpeka pidpry`yemstv, organizacij ta ustanov* [Economic security of enterprises, organizations and institutions]. Kyyiv: Pravova yednist`. (in Ukrainian)

5. Kuzenko T.B. (2007), *Upravlenie finansovoj bezopasnost'ju na predprijatii* [Enterprise Financial Security Management]. *Biznesinform* [BusinessInform]. Vol. 12 (1): 27–29. (in Ukrainian)

6. Shtangret A.M. (2017), *Oblikovo-anality`chne zabezpechennya upravlinnya ekonomichnoyu bezpekoyu pidpry`yemstva* [Accounting and analytical support of management of economic safety of the enterprise]. L'viv: Ukr. akad. drukarstva. (in Ukrainian).

7. Horngren Ch., Foster Dzh., Datar Sh. (2008) *Upravlencheskij uchet* [Management Accounting], Saint Petersburg: Piter. (in Russian).

Shtangret Andriy
Doctor of Economic Sciences, Professor
Ukrainian Academy of Printing
Karaym Myroslava
Candidate of Economic Sciences, Assistant Lecturer
Ukrainian Academy of Printing
Shtangret Iryna
Student
Ukrainian Academy of Printing

STRATEGIC CONTROLLING IN THE SYSTEM OF FINANCIAL SECURITY OF THE ENTERPRISES

Over the past twenty years, the problem of ensuring efficient business operations and the sustainable development of Ukrainian enterprises has not become less relevant due to the rapid and difficultly predicted changes in the operating environment. That is, the high dynamism of the business environment requires direct attention to all parameters of the enterprise. Next to this, the sustainability of the enterprise as a socio-economic system and the stability of its economic activity depend on the availability of the economic security system, which should enable, through the implementation of protective tactical and strategic decisions, the formation of the necessary safe conditions for development. As part of economic security, financial security can be defined as resultant, that is, one that determines not only the level of security, but also real manifestations of the negative impact of threats to all functional components, that is, financial, personnel, informational, etc. Along with the importance of ensuring the financial security of enterprises, it is necessary to note that the effectiveness of the actions of security subjects is largely related to the informational support of the implementation of protective measures, and the toolkit needs to be modernized, including through the use of strategic controlling.

The purpose of the study is to actualize the importance of providing financial security to Ukrainian enterprises, justifying the need for strategic control to implement strategic management of this key component in the structure of economic security.

Methods. The following methods are used to substantiate the essence and consider modern problems of ensuring financial security of Ukrainian enterprises: induction and deduction, comparison and systematization – in the study of the essential characteristics of the terms «financial security of the enterprise» and «strategic control»; synthesis and analysis – to form the analytical basis for proving the importance of developing a methodological basis for ensuring financial security of enterprises; morphological analysis – to clarify the place of strategic control in the system of financial security of the enterprise; graphic – for visual presentation of theoretical and methodical material; abstract-logical – for theoretical generalizations and conclusions of the research.

Results. Based on official statistics that reflect the financial performance of enterprises in 2010–2017, a critically high percentage of unprofitable enterprises and a negative net surplus in the form of losses were identified, indicating an unsatisfactory level of financial security for a significant part of Ukrainian enterprises. It is revealed that today among scientists there is no unity in the interpretation of the essence of financial security. There are four main approaches to the interpretation of the term «financial security of the enterprise». Proceeding from the essence of the key tasks of financial security of enterprises, the priority has been given to the development and implementation of preventive protective measures, the efficiency of which is in the order of magnitude higher than reactive. It is proved that the development and implementation of preventive measures requires the use of strategic control. The following key characteristics of strategic control, which are expedient to apply in the system of financial security of the enterprise: the ability to form the necessary information support for making managerial decisions by security entities by creating a subsystem, combining the processes of accounting, analysis and audit; strengthening of communication inter-level links with the possibility of operative formation of the information basis for the adoption and control over the implementation of decisions; increasing the viability of the enterprise at the levels of operational and strategic management. The process of realization of the general functions of strategic control (information, management, planning, accounting and analytical) is described for the purpose of providing financial security of the enterprise.

Practical value. The existing analytical framework proves the importance of paying attention to ensuring the financial security of Ukrainian enterprises. The characteristics and results of the implementation of the general functions of strategic controlling in the financial security system of the enterprise can be used as a basis for developing a strategy for ensuring financial security in a particular enterprise.

РОЗДІЛ 4. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ ФОРМУВАННЯ РЕГІОНАЛЬНОГО КОМПЛЕКСУ МАРКЕТИНГУ ІННОВАЦІЙ

CONCEPTUAL APPROACHES ON ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC MECHANISM FORMING REGIONAL COMPLEX OF MARKETING OF INNOVATIONS

УДК 332.14

Метіль Т.К.
старший викладач кафедри управління підприємницькою та туристичною діяльністю
Ізмаїльський державний гуманітарний університет

У статті запропоновано концептуальний підхід до організаційно-економічного механізму формування регіонального комплексу маркетингу інновацій (РКМІ) на засадах регіонального комплексного інноваційного розвитку території. Розглянуто, розвинуто поняття регіону, комплексу маркетингу інновацій, організаційно-економічного механізму регіонального комплексу маркетингу інновацій, управління РКМІ. Надано характеристику властивостей РКМІ, а саме визначено компоненти, процес, структуру, зв'язки, взаємодію, керованість. Для побудови ефективного механізму формування регіонального комплексу маркетингу інновацій запропоновано гіпотезу та припущення до неї; обґрунтовано право на існування цієї гіпотези; визначено принципи, на яких базується концептуальний підхід до механізму формування РКМІ; означено чотири блоки механізму формування РКМІ, такі як визначення категорії, критерії формування, організаційні та економічні складові, бізнес-план.

Ключові слова: *регіон, концептуальні підходи, маркетинг інновацій, комплекс маркетингу інновацій, організаційно-економічний механізм.*

В статье предложен концептуальный подход к организационно-экономическому механизму формирования регионального комплекса маркетинга инноваций (РКМИ) на основах регионального комплексного инновационного развития территории. Рассмотрены, развиты понятия региона, комплекса маркетинга инноваций, организационно-экономического механизма РКМИ, управления РКМИ. Предоставлена характеристика свойств РКМИ, а именно определены компоненты, процесс, структура, связи, взаимодействие, управляемость. Для построения эффективного механизма формирования регионального комплекса маркетинга инноваций предложены гипотеза и предположения к ней; обосновано право на существование этой гипотезы; определены принципы, на которых базируется концептуальный подход к механизму формирования РКМИ; обозначены четыре блока механизма формирования РКМИ, такие как определение категории, критерии формирования, организационные и экономические составляющие, бизнес-план.

Ключевые слова: *регион, концептуальные подходы, маркетинг инноваций, комплекс маркетинга инноваций, организационно-экономический механизм.*

Research proposes a conceptual approach to the organizational and economic mechanism for the formation of the regional complex of marketing of innovations (RCMI) on the basis of regional integrated innovation development of the territory. Considered and developed such concepts as: region, complex marketing of innovations, old industrial regions, organizational and economic mechanism of the regional complex of marketing of innovations, management of RCMI. The characteristics of the regional complex of marketing of innovations are given, namely: components, process, structure, communications, interaction, controllability. To construct an effective mechanism for the formation of a regional innovation marketing complex, the author proposes a hypothesis and assumptions about it, and the right to exist for this hypothesis is also substantiated. The content of the hypothesis is that there is interdependence between the innovative potential of the region and the level of innovation development of its economy, and marketing of innovations offers a greater opportunity than all other approaches to the management of innovative development of the region, since it is based on the definition, forecasting and production of innovations on a break-even basis. The principles on which the conceptual approach to the mechanism of formation of RCMI are based, namely: systemic, purposefulness, integration, flexible response to changes of internal and external factors, orientation to the long-term perspective. The institutional principles of formation of the regional complex of marketing of innovations in the following directions are determined: normative and legislative support, which defines and regulates the development of the innovation component; software toolkit; Center for the coordination and implementation of effective state innovation policy. There are four blocks of the mechanism of formation of regional complex of marketing of innovations, which includes the following components: definition of category; criteria of formation; organizational and economic components; business plan. Each block has its own goal, a set of tasks for its achievement, and an agreed, joint solution of the latter allows improving the quality of managerial decisions on the management of the economic process of ensuring the effective use of innovative potential of the region, aimed at the development of technological entrepreneurship.

Key words: *region, conceptual approaches, marketing of innovations, innovation marketing complex, organizational and economic mechanism.*

Постановка проблеми. За останні роки незалежності значимість регіональної економіки та регіонального комплексу маркетингу різко зросла в економіці України. Якщо раніше увага перш за все зосереджувалась на народногосподарських пропорціях, розміщенні виробничих сил, формуванні територіально-виробничих комплексів, а головний акцент робився на обсягах виробництва та капітальних вкладеннях, то сьогодні центр тяжіння досліджень перенесено на проблеми соціально-економічного та інноваційно-інвестиційного розвитку вітчизняних регіонів. При цьому командно-адміністративне встановлення завдань територіям поступається сценарній проробці варі-

антів розвитку соціально-економічних процесів у регіонах України на інноваційній основі, а директивний розподіл ресурсів – розробленню організаційно-економічних механізмів регулювання регіонального розвитку [1, с. 49]. Змінюється також критерій прийняття рішень: від визначення народногосподарської ефективності до ринкової доцільності. Також посилюється роль удосконалення територіального управління.

Отже, здійснення господарської діяльності на засадах маркетингу інновацій дасть змогу суб'єктам наукової, науково-технічної, підприємницької діяльності та різним рівням влади на регіональному рівні знайти й реалізувати ринкові можливості їх інноваційного розвитку для підвищення рівня конкурентоспроможності, укріплення ринкових позицій, підвищення ефективності функціонування, забезпечення умов тривалого виживання та розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемою економічного розвитку регіонів займались багато вчених, як іноземних, так і вітчизняних, зокрема У. Ізард, Г. Мітцберг, М. Портер, І. Грузнов, В. Геєць, А. Амоша, В. Захарченко. Проте багато питань з цієї проблематики досі не є вирішеними. Передусім йдеться про розбіжності поглядів дослідників на сутність маркетингу інновацій, організаційно-економічний механізм формування регіонального комплексу маркетингу інновацій, що актуалізує розгляд цих питань в контексті інноваційного розвитку регіону.

Постановка завдання. Метою статті є формування концептуальних підходів до організаційно-економічного механізму створення регіонального комплексу маркетингу інновацій.

Виклад основного матеріалу дослідження. З огляду на високий ступінь деформації структури національної економіки України та депресивний стан більшості його регіонів, а також на якісні зміни галузевої структури країн-інноваторів слід використовувати інноваційні методи організації та регулювання регіонального економічного розвитку. Інакше ринкове середовище спричинить процес, який приведе до криз. Саме тут на допомогу можуть прийти маркетингові дослідження регіонального комплексу маркетингу інновацій, де фахівці на високому рівні зможуть не тільки виконати певні замовлення, але й зробити конкретні висновки на базі отриманих результатів та спрогнозувати ситуацію на перспективу з урахуванням попиту та пропозицій на ринку інноваційних товарів та наявного інноваційного потенціалу технологічного підприємництва.

Розглянемо концептуальні підходи до організаційно-економічного механізму формування регіонального комплексу маркетингу інновацій (далі – РКМІ), які розроблені автором згідно з основними етапами, що формують концепцію (рис. 1).

Рис. 1. Взаємозв'язок структурних елементів, що формують концепцію

Джерело: розроблено автором

Далі конкретизуємо кожний етап. Із середини 2000-х рр. в українській політиці структурної перебудови старопромислових регіонів відбувалися спроби впровадження європейського досвіду за такими напрямами, як розвиток малого та середнього бізнесу; перепідготовка персоналу, який вивільняється; розвиток інноваційних форм організації бізнесу. Однак до уваги не брали такі чинники, як слабкість підприємницького потенціалу; низька міжгалузева та територіальна мобільність персоналу, який вивільняється; слабка мотивація робітників базових галузей старопромислових регіонів; несприйнятливість інвестицій до чинників конкурентоспроможності, заснованих на інноваціях.

Підписання угоди про асоціацію між Україною та ЄС, що передбачає сприяння модернізації та реструктуризації окремих галузей промисловості України з акцентом на співпрацю в базових видах економічної діяльності для старопромислових регіонів (видобувна, металургійна галузі, машинобудування), відкрило можливості у створенні умов для трансформації цих регіонів. Європейська практика вчить не скорочувати виробництво в традиційних галузях, а орієнтуватись на пошук інновацій у розвитку регіонів, розширення адаптивності економіки регіону до умов, які змінюються. При цьому виникають проблеми визначення промислового виробництва в ланцюжку виробленої в регіоні доданої вартості та внеску базових галузей у розвиток нових видів економічної діяльності (диверсифікація регіональної економіки).

Політика ЄС в галузі структурної перебудови старопромислових регіонів заснована на Концепції спільного розвитку. Така структурна перебудова здійснюється в рамках регіональної політики на основі фінансування з фондів ЄС, заохочення регіональних ініціатив, а також спрямована на вирішення завдань селективного відбору для розвитку галузей у старопромисловому регіоні, вивчення синергетичного впливу фондів на досягнення ефекту в суміжних галузях, вирівнювання розподілу коштів фонду ЄС для регіонального розвитку, забезпечення оптимального розподілу коштів між національним та регіональним рівнями.

Кошти фонду ЄС у процесі перебудови економіки старопромислових регіонів зосереджуються на таких напрямах, як фінансування НДДКР; розвиток економічного потенціалу та активізація процесів диверсифікації; інвестиції в модернізацію традиційних галузей для цілей розвитку альтернативних видів економічної діяльності; інвестиції в освітню, інформаційну та телекомунікаційну інфраструктуру; створення технопарків, бізнес-інкубаторів; розвиток інформаційних технологій та впровадження в промислове виробництво; розвиток депресивних територій; збільшення привабливості регіону за рахунок становлення нових видів економічної діяльності, поліпшення стану навколишнього середовища; сприяння розвитку міжнародного туризму; поліпшення використання сільськогосподарських ресурсів старопромислових регіонів; розширення зайнятості, підтримка малого та середнього підприємництва.

З огляду на стратегічну орієнтацію України на європейську інтеграцію необхідно формувати державну регіональну політику з урахуванням принципових положень регіональної політики ЄС, а також вирішити такі завдання: визначити стратегічні орієнтири диверсифікації економіки старопромислових регіонів, забезпечити послідовні зміни структури економіки регіону, розробити ефективні механізми перерозподілу капіталів, стимулювати розвиток високотехнологічних виробництв та ефективного використання ресурсів регіону, збільшити конкурентні переваги регіону, забезпечити компенсацію соціальних витрат структурних трансформацій.

Все це зумовлює необхідність формування регіонального комплексу маркетингу інновацій з урахуванням основних закономірностей розміщення продуктивних сил та пріоритетів розвитку території.

Відповідно до мети дослідження регіональний комплекс маркетингу інновацій (РКМІ) – це об'єкт управління, який є складною системою інноваційно активних господарюючих суб'єктів, об'єднаною та впорядкованою комплексом маркетингових зв'язків і відношень на територіальному рівні. Іншими словами, він уособлює побудову регіональної єдності взаємопов'язаних організацій, якими необхідно управляти задля найкращого забезпечення національних та регіональних інтересів інноваційного розвитку. Окремий господарюючий суб'єкт можна вважати самостійним об'єктом управління тільки відносно маркетингової функції, яку він здійснює самостійно. Відносно інших функцій, які суб'єкт сам не в змозі здійснити, він є частиною РКМІ.

Суб'єкти, які утворюють РКМІ, певним чином організовані в регіональному та галузевому аспектах. Саме суб'єкт підприємницької діяльності (підприємство) є основним елементом щодо управління розвитком РКМІ. Однак необхідно враховувати різні організаційно-правові форми та економічні інтереси цих суб'єктів господарювання. Будучи частинами РКМІ, вони взаємопов'язані та взаємозалежні, а в сукупності складають так звану відкриту соціально-економічну систему, яка розвивається під впливом нестабільного ринкового середовища. В процесі дослідження автор розглядає РКМІ як відкриту економічну систему, що прагне самоорганізованості, стійкості та володіє відповідними властивостями, характеристику яких наведено в табл. 1.

Відповідно, трансформація РКМІ визначається впливом конкретних чинників. З позиції теорії «довгих хвиль» М. Кондратьєва відхилення від

Таблиця 1

Характеристика властивостей регіонального комплексу маркетингу інновацій (РКМІ)

Властивості	Характеристика
Компоненти	РКМІ складається з окремих господарюючих суб'єктів, які (кожний окремо та всі разом) взаємодіють із зовнішнім (переважно інноваційним) середовищем.
Процес	Розвиток РКМІ здійснюється як процес впорядкованих та невпорядкованих змін, що відбуваються під впливом чинників зовнішнього інноваційного середовища, діяльності господарюючих суб'єктів.
Структура	Структура РКМІ розвивається під впливом чинників глобального економічного простору та реалізується на регіональному, міжрегіональному та міжнародному рівнях.
Зв'язки	Господарюючі суб'єкти об'єднані у РКМІ за допомогою системи науково-технологічних, виробничих, фінансових, маркетингових та інших зв'язків, які реалізуються шляхом взаємодії регіонального економічного простору та інфраструктури.
Взаємодії	Взаємодія суб'єктів господарювання як єдиного РКМІ здійснюється в межах регіонального економічного простору завдяки системі економічних та правових відношень, які беруть участь у формуванні інноваційного середовища та одночасно перебувають під його впливом.
Керованість	Здатність суб'єктів господарювання кожного конкретного регіону та всіх його елементів змінюватися за відповідних зовнішніх впливів з боку регіональних органів влади, ринку інновацій та досягнень сучасного НТП у тому чи іншому напрямі.

Джерело: розробка автора

макроекономічної рівноваги в рамках циклів довгої та середньої тривалості мають місце при одному й тому ж науково-технологічному способі виробництва, в межах якого відбувається зміна зразків/моделей/прототипів техніки та технології, або після того, як можливості збільшення ефективності використаних науково-технологічних принципів вичерпані, отже, відбувається перехід до нового технологічного укладу [2, с. 254]. Цей перехід займає значний час та дає початок нової довгої хвилі. Таким чином, одними з найважливіших закономірностей процесів розвитку соціально-економічних систем є чинники, які спонукають систему генерувати тривалі економічні коливання.

Цей факт слід враховувати в процесі трансформації РКМІ, тому що зміни на макро- та мезорівнях, а також їх сполучення відбуваються під впливом різних чинників у рамках РКМІ з урахуванням особливостей трансформаційного періоду.

Щодо керованості процесами розвитку на підставі використання інновацій РКМІ загалом включає такі компоненти:

1) трансфер технологій;
2) інноваційно активні підприємства;
3) інноваційна інфраструктура (фінансові, консалтингові, юридичні, освітні тощо);
4) інноваційне середовище (науково-технологічні відносини та господарські зв'язки);
5) регіональні органи управління (управління процесами).

Прискорений розвиток науки та техніки після закінчення Другої світової війни викликав масове зростання технологічних новинок, котрі впроваджувались у практику та змінювали побут і предметний світ населення, характер праці й соціально-економічні відносини. У цьому контексті слід підкреслити, що сучасний РКМІ будується за своїм характером як інноваційний.

Регіональний відтворювальний процес є відтворенням на якісно новому рівні кругообігу матеріально-речових, трудових та фінансових ресурсів регіону, одні з яких спрямовуються на утворення умов відтворення, а інші – на забезпечення функціонування самого відтворення [5, с. 47].

Отже, регіон є не тільки підсистемою соціально-економічного комплексу країни, але й самостійною його частиною із закінченим циклом відтворення, особливими формами прояву стадій відтворення та специфічними особливостями протікання соціальних й економічних процесів. Економіка регіону, будучи залученою в систему товарних, інформаційних та фінансових обмінів, володіє багатьма рисами системи, але проблеми регіону не є простим відображенням проблем загальної системи. Звідси випливає необхідність дослідження закономірностей регіональних відтворювальних процесів для наукового обґрунтування стратегії просторового розвитку регіону [3, с. 258].

Використання системи маркетингу інновацій в РКМІ необхідно поєднувати із застосуванням нових інформаційних технологій, організації інформаційних потоків, а також різних рекламних засобів. Під час здійснення інноваційної діяльності потрібно також виконувати такі умови:

– інновації повинні прив'язуватись до потреб споживачів, а не до досягнення технічної переваги як самоцілі;
– виведення на ринок інновації повинне супроводжуватися корисною інформацією про виріб, щоби споживачі могли зрозуміти, чому потрібно купувати саме той чи інший товар;
– перед виведенням інновації на ринок необхідно проводити глибокий маркетинговий аналіз;
– маркетинг повинен підкреслювати конкурентні переваги виробу.

Під механізмом формування РКМІ в нашому дослідженні автором пропонується розуміти послідовність логічно зв'язаних етапів, що на підставі використання методів та моделей націлені на формування цілей, стимулів та дій, спрямованих на посилення інноваційного розвитку економіки регіону.

На підставі контент-аналізу трактування категорії за технократичного та економічного підходів [4, с. 378] автор в досліджені під організаційною складовою механізму формування РКМІ розуміє послідовність дій, які визначають процес формування РКМІ, а під економічною складовою – моделі, методи, засоби, які виступають інструментарієм для формування РКМІ, а в подальшому його функціонування.

Для побудови ефективного механізму формування РКМІ автором запропоновано гіпотезу та припущення до неї.

Гіпотеза має такий вигляд: між інноваційними потенційними можливостями регіону та рівнем інноваційного розвитку його економіки існує взаємозалежність, а маркетинг інновацій дає більшу можливість, ніж усі інші підходи до управління інноваційним розвитком регіону, у вирішенні протиріч між швидкими темпами науково-технологічного прогресу та задоволенням потреб у продукції/послугах, оскільки ґрунтується на визначенні, прогнозуванні та виробництві інновацій на беззбитковій основі з урахуванням економічної ренти. Право на існування цієї гіпотези можна пояснити тим, що складові, які формують блоки інноваційного потенціалу технологічного підприємництва регіону, по-різному впливають на рівень інноваційного розвитку його економіки. Таким чином, комплексне дослідження впливу складових інноваційного потенціалу технологічного підприємництва дасть змогу сформувати адекватну сучасним тенденціям економічної реформи на мезорівні політику активізації інноваційного розвитку регіону, яка буде спрямована на формування ринку інноваційних товарів завдяки ефективному розподілу потенційних інноваційних можливостей регіону за пріоритетними видами економічної діяльності.

В цьому разі доцільно висунути два припущення.

1) В основі ефективного управління процесом формування РКМІ лежить системно-праксеологічний підхід, який забезпечує максимальне збільшення показника сукупного використання потенційних інноваційних можливостей регіону.

2) Висока ефективність діяльності РКМІ є передумовою успішного розвитку ринку інноваційних товарів на основі використання інноваційного потенціалу технологічного підприємництва. Динамічні ряди показників, що характеризують складові інноваційного потенціалу технологічного підприємництва регіону, регіональних ринків та інфраструктури регіону, мають коінтеграційні зв'язки один з одним. Наявність таких зв'язків дає змогу визначити взаємозв'язок та його напрям між показниками, які характеризують ступінь формування ринку інноваційних товарів регіону, а також провести аналіз частки впливу одного показника на інший. Однак слід зауважити, що зміни, які відбуваються в значеннях одного показника, впливають на зміну іншого не відразу, а з визначеним лагом часу, що є істотним в процесах сталого економічного розвитку регіону з урахуванням інноваційного вектору. Відповідно до висунутої гіпотези в основі архітектури концептуального підходу до механізму формування РКМІ доцільно використовувати такі принципи:

– принцип системності (представлення об'єкта дослідження, тобто процесу формування РКМІ, як системи з елементами, що характеризують потенційні та реальні можливості інноваційного розвитку регіону в контексті формування ринку інноваційних товарів, та зв'язками між ними);

– принцип цілеспрямованості (націленість на досягнення практичного результату інновації);

– принцип інтеграції (об'єднання наукової, дослідницької, виробничої та маркетингової діяльності в систему менеджменту РКМІ);

– принцип гнучкого реагування на зміни внутрішніх та зовнішніх чинників (застосування взаємозалежних і взаємоузгоджених стратегії та тактики активного пристосування до вимог потенційних споживачів інновації з одночасним цілеспрямованим впливом на їх інтереси);

– принцип орієнтації на довгострокову перспективу, що вимагає ретельної уваги до прогнозних досліджень, розроблення на їх основі інновацій, які забезпечують високопродуктивну господарську діяльність [6, с. 84].

Інституціональні засади формування РКМІ доцільно розглядати за такими напрямами:

1) нормативно-законодавче забезпечення, яке визначає та регламентує розвиток інноваційної складової:

– Закони України «Про засади державної регіональної політики» (2015 р.), «Про стимулювання розвитку регіонів» (2005 р.), «Про інноваційну діяльність» (2002 р.) тощо;

– нормативні документи, зокрема «Порядок використання коштів, передбачених у державному бюджеті для підтримки регіональної політики» (2016 р.), «Порядок проведення конкурсного відбору проектів регіонального розвитку, які можуть реалізуватися за рахунок коштів державного бюджету, отриманих від Європейського Союзу» (2016 р.);

2) програмно-цільовий інструментарій, зокрема Державна програма розвитку промисловості; Державна програма розвитку машинобудування; Загальнодержавна (національна) космічна програма; Державна комплексна програма розвитку авіаційної промисловості України; Державна науково-технічна програма «Ресурс»;

3) центр координації та проведення ефективної державної інноваційної політики, що має такі компоненти, як Державне агентство України, Державна інноваційна фінансово-кредитна установа, Український центр сприяння іноземним інвестиціям, Державне підприємство «Національний центр впровадження галузевих інноваційних програм», а також 12 регіональних центрів інноваційного розвитку.

Механізм формування РКМІ складається з чотирьох етапів (рис. 2):

1) визначення категорії «РКМІ»;
2) критерії побудови РКМІ;
3) складові формування РКМІ: організаційна та економічна;
4) розроблення бізнес-плану «РКМІ».

Кожний блок має свою цільову спрямованість, комплекс завдань щодо її досягнення, а погоджене, спільне вирішення останніх дає змогу підвищити якість рішень з управління процесом економічного забезпечення ефективного використання інноваційного потенціалу регіону, що спрямоване на розвиток технологічного підприємництва. Розглянемо зміст кожного блоку.

На першому етапі здійснюється розпізнавання категорії «РКМІ» з урахуванням причин (передумов) виникнення цього поняття, джерел інформації, його властивостей, компонентів, наслідків. Реалізація першого етапу механізму здійснюється

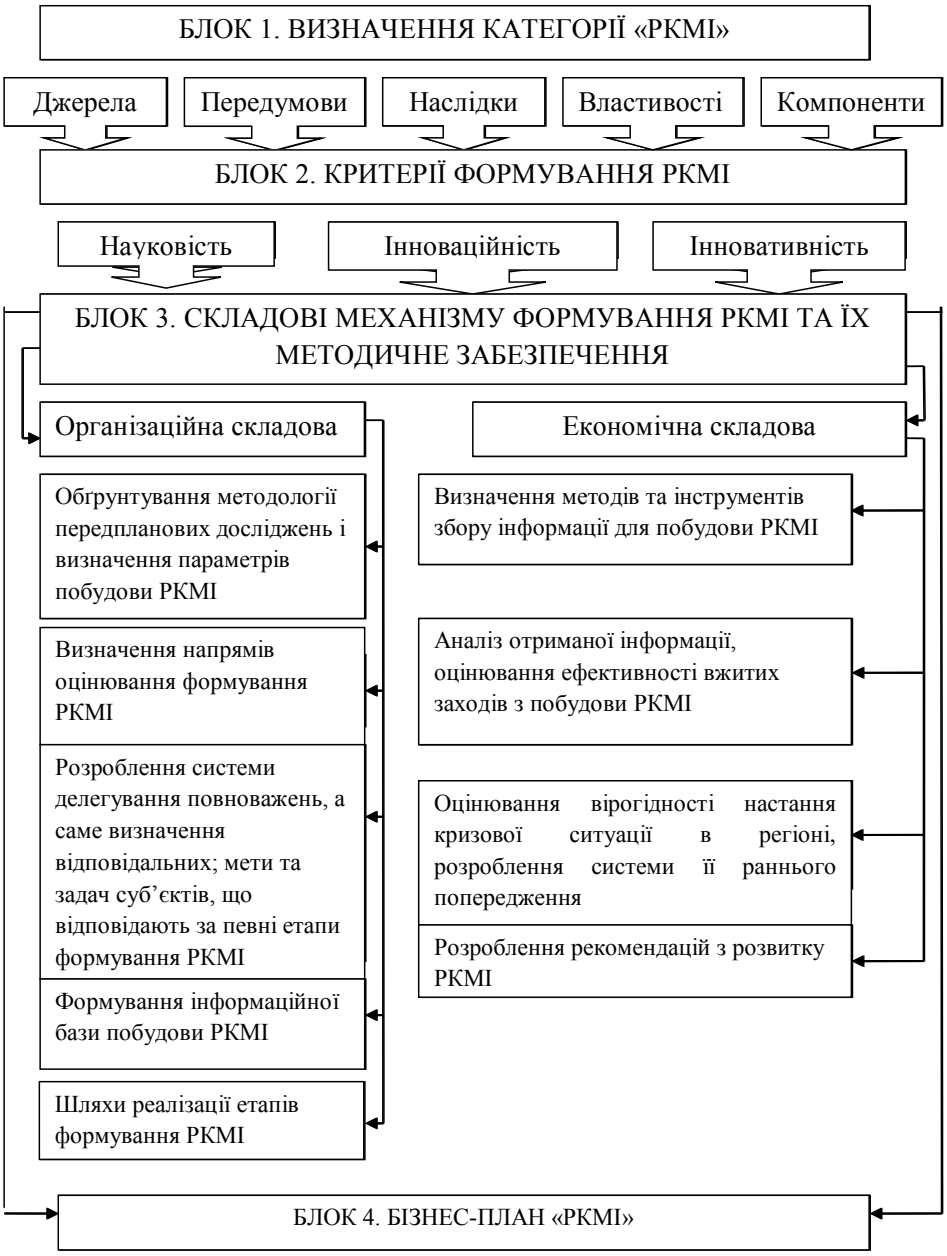


Рис. 2. Концептуальна схема механізму формування РКМІ

Джерело: розроблено автором

на підставі наукометричного аналізу, який ґрунтується на аналізі літературних джерел з економічної теорії, наявних підходів до формування індикативного простору відкритих соціально-економічних систем, законодавчих рекомендацій та методологічних рекомендацій Державної служби статистики України.

На другому етапі визначаються критерії побудови РКМІ, якими є:

– науковість, тобто здібність суб'єктів підприємницької діяльності регіону породжувати новації або наявність інтелектуальних результатів (інтелектуальний портфель регіону);

– інноваційність, тобто здібність суб'єктів підприємницької діяльності регіону впроваджувати у виробництво та управління розроблені їх співробітниками або отримані ззовні новації під час здійснення інновацій;

– інноватиність, тобто здібність суб'єктів підприємницької діяльності працювати в умовах нестабільного ринкового середовища, яка забезпечується збереженням наукових колективів та вмінням фахівців проявляти свої професійні якості.

На третьому етапі надається характеристика організаційної та економічної складових механізму формування РКМІ.

Організаційна складова передбачає такі ітерації, як обґрунтування методології передпланових досліджень та визначення параметрів побудови РКМІ; визначення напрямів оцінювання формування РКМІ; розроблення системи делегування повноважень (визначення відповідальних); формулювання мети та задач суб'єктів, що відповідають за певні етапи формування РКМІ.

Основними елементами економічної складової є:

– формування інформаційної бази побудови РКМІ як нормативно-законодавчої бази, так і Державної служби статистики України за певним критерієм (наприклад, під час оцінювання інноваційного потенціалу регіону перш за все формують інформаційну базу дослідження за певними критеріями; під критерієм розуміється ознака або сума ознак, на основі чого можна зробити висновок про позитивний чи негативний вплив певного індикатора на стан об'єкта дослідження);

– визначення методів та інструментів збирання інформації для побудови РКМІ;

– оцінювання ефективності вжитих заходів з побудови РКМІ;

– оцінювання вірогідності настання кризової ситуації в регіоні, розроблення системи її раннього попередження.

Четвертий етап передбачає такі ключові моменти.

1) Обсяг фінансових, матеріально-технічних, трудових ресурсів. Фінансування заходів з побудови в українських регіонах РКМІ здійснюватиметься за рахунок коштів державного та регіональних бюджетів. Необхідне матеріально-технічне та кадрове забезпечення має здійснюватися під час вжиття заходів, спрямованих на реалізацію концептуальних підходів до побудови РКМІ, передбачених планом заходів з реалізації концептуальних підходів.

2) Очікувані результати. Реалізація концептуальних підходів повинна забезпечити оновлення та посилення інноваційного потенціалу вітчизняних регіонів, суттєво збільшити ефективність їх роботи з виробництва й збуту інноваційної продукції, підвищити рівень життя населення територій та зростання позицій нашої держави у світових рейтингах конкурентоспроможності.

В контексті підтримки формування РКМІ та його конкурентоспроможності стосовно якісних проектів та інвестиційних програм слід звернути увагу на реформу бюджетної системи. Розроблена вона, як відомо, Комітетом з економічних реформ під керівництвом Президента України й безпосередньо стосується місцевих бюджетів та міжбюджетних відносин. Саме ця реформа повинна забезпечити виконання стратегічних завдань державної регіональної політики, таких як створення умов для сталого розвитку територій, забезпечення їх самодостатності, підвищення конкурентоспроможності та розвитку маркетингу інновацій в регіоні.

Ще одне важливе завдання полягає у зменшенні залежності місцевих бюджетів від трансфертів з державної скарбниці та забезпеченні місцевих кошторисів достатніми дохідними джерелами. Розробники реформи передбачили та розмежування повноваження між державним та місцевим бюджетами на засадах збалансування загальнодержавних та регіональних інтересів задля забезпечення максимально ефективного надання послуг та використання бюджетних коштів. Йдеться також про перехід до складання й виконання місцевих бюджетів за програмно-цільовим методом та запровадження середньострокового планування.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, бюджетні нововведення мають цілісний та системний характер і передбачають цілу низку норм, спрямованих на формування прогнозованої бюджетної політики, регіональне економічне зростання, збільшення фінансової самодостатності місцевих бюджетів, удосконалення міжбюджетних відносин.

Ця проблема потребує подальшого дослідження, а саме етапу, який розкриває бізнес-план РКМІ, тому що це питання сьогодні є актуальним задля інноваційного розвитку вітчизняних регіонів для підвищення добробуту населення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Амоша А., Землянкин А., Пидоричева И. Совершенствование системы управления инновациями как условие ускорения структурных реформ в Украине. *Экономика Украины*. 2015. № 9. С. 49–65.
2. Інноваційна Україна 2020 : національна доповідь / за ред. В. Гейця та ін. Київ : НАН України, 2015. 336 с.
3. Грузнов И. Эффективные организационно-экономические механизмы управления (теория и практика) : монография. Одесса : Полиграф. 2009. 258 с.
4. Дейнека О. Маркетинг регіону: сучасні тенденції, проблеми та перспективи. *Соціально-економічні дослідження в перехідний період : зб. наук. праць.* Вип. 3. Ч. 1 (47). Львів : ІРД, 2014. С. 377–382.
5. Захарченко В., Метіль Т. Розробка комплексу маркетингу у промисловості регіону. *Економіка. Фінанси. Право.* 2018. № 1/1. С. 47–52.
6. Изард У. Методы регионального анализа: введение в науку о регионах. Москва, 1966. 205 с.

REFERENCES:

1. Amosha A., Zemlyankin A., Pidoricheva I. (2015) Sovershenstvovanie sistemy upravleniya innovatsiyami kak uslovie uskoreniya strukturnykh reform v Ukraine [Improving the innovation management system as a condition for the acceleration of structural reforms in Ukraine]. *Ekonomika Ukrainy*. № 9. S. 49–65 (in Ukrainian).
2. Innovatsiina Ukraina 2020 : natsionalna dopovid (2015) [Innovative Ukraine 2020 : National Report] / za red. V. Heitsia ta in. K. : NAN Ukrainy, 336 s. (in Ukrainian).
3. Gruznov I. (2009) Effektivnye organizatsionno-ekonomicheskie mekhanizmy upravleniya (teoriya i praktika) : monografiya [Effective organizational and economic management mechanisms (theory and practice)]. Odessa : Poligraf. 258 s. (in Ukrainian).
4. Deineka O. (2014) Marketynh rehionu: suchasni tendentsii, problemy ta perspektyvy [Marketing of the region: current trends, problems and prospects]. *Sotsialno-ekonomichni doslidzhennia v perekhidnyi period: zb. nauk. prats.* Lviv : IRD. Vyp. 3. Ch. 1 (47). S. 377–382 (in Ukrainian).
5. Zakharchenko V., Metil T. (2018) Rozrobka kompleksu marketynhu u promyslovosti rehionu [Development of marketing complex in the industry of the region]. *Ekonomika. Finansy. Pravo*. № 1/1. S. 47–52 (in Ukrainian).
6. Izard U. (1966) Metody regional'nogo analiza: vvedenie v nauku o regionakh [Methods of regional analysis: an introduction to the science of regions]. Moscow. 205 s. (in Russian).

Metil Tatiana
Senior Instructor of the Department of Business
and Tourism Management,
Izmail State Humanitarian University

CONCEPTUAL APPROACHES ON ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC MECHANISM FORMING REGIONAL COMPLEX OF MARKETING OF INNOVATIONS

The purpose of the research is conceptual approaches to the organizational and economic mechanism of the formation of the regional complex of marketing of innovations (RCMI).

Relevance is the realization of economic activity on the principles of marketing of innovations will allow subjects of scientific, scientific and technical, entrepreneurial activity and various levels of power at the regional level to find and realize the market opportunities of their innovation development for increasing the level of competitiveness, strengthening of market positions, increase of efficiency of functioning, ensuring the conditions for long-term survival and development.

Methodology. In the process of research, general scientific and special research methods were used: retrospective and systematic analysis for the study of the essence and role of marketing of innovations, discursive analysis for the perfection of the conceptual apparatus; methods of induction and deduction in determining the hypothesis.

Results. The conceptual approach to organizational and economic mechanism of formation of the regional complex of marketing of innovations on the basis of regional complex innovative development of the territory is offered. The author developed the conceptual apparatus within the framework of the conceptual approach, namely: RCMI is an object of management that is a complex system of innovative active business entities, united and ordered by a complex of marketing relations and relations at the territorial level; the mechanism of formation of RCMI is a sequence of logically connected stages, which, based on the use of methods and models, are aimed at forming goals, incentives and actions aimed at strengthening the innovative development of the region's economy. The subjects that form the RCMI are defined, the characteristics of the RCMI properties are given and the criteria for its construction (scientific, innovation, innovativeness) are specified. The hypothesis and assumptions are proposed by the author for constructing an effective mechanism for the formation of RCMI; the right to exist of this hypothesis is substantiated; defined the principles on which the conceptual approach to the mechanism of formation of the RCMI (system, purposefulness, integration, flexible response to changes in internal and external factors, long-term orientation) is based, four blocks of the mechanism of formation of RCMI are defined. Each unit has its own thrust, complex problems on its achievement, and agreed last joint solution can improve the quality of management decisions on economic management process to ensure effective use of innovative potential of the region, aimed at the development of technological entrepreneurship.

The practical value of the research is to form the organizational and economic mechanism of the regional complex of marketing of innovations, which will enable, in conditions of increasing influence of the innovation vector of economic development at the regional level, to effectively use the innovative potential of each region.

РОЗВИТОК ТУРИСТСЬКОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ: РЕГІОНАЛЬНИЙ АСПЕКТ
TOURISM INFRASTRUCTURE DEVELOPMENT: REGIONAL ASPECTS

УДК 338.48:332.1 (477)

Поколодна М.М.
к.геогр.н., доцент,
доцент кафедри туризму і готельного господарства
Харківський національний університет міського господарства
імені О.М. Бекетова
Писарева І.В.
к.е.н.,
старший викладач кафедри туризму і готельного господарства
Харківський національний університет міського господарства
імені О.М. Бекетова

У статті розглянуто аспекти визначення поняття «туристська інфраструктура». Проведено аналіз сучасного стану розвитку та основних показників діяльності найбільш вагомих підприємств туристської інфраструктури в межах України, зокрема закладів розміщення, туристських та екскурсійних підприємств та закладів ресторанного господарства. За допомогою методу таксономічного аналізу надано інтегральну оцінку рівня розвитку туристської інфраструктури. За результатами розрахованого зваженого інтегрального показника визначено регіони з високим, середнім та низьким рівнями розвитку туристської інфраструктури. Запропоновано розроблення програми розвитку туристської інфраструктури, яка містить шість таких основних напрямів: організаційно-управлінське забезпечення розвитку туристської інфраструктури; розвиток та вдосконалення регіональної туристської інфраструктури; кадрове та науково-методичне забезпечення; фінансове забезпечення; маркетингове забезпечення та створення безпечних умов на об'єктах туристської інфраструктури. Для кожної групи регіонів рекомендовано до впровадження найбільш актуальні напрями розвитку.

Ключові слова: *розвиток, туристська інфраструктура, інтегральний показник, таксономічний метод, програма розвитку, регіон.*

В статье рассмотрены аспекты определения понятия «туристская инфраструктура». Проведен анализ современного состояния развития и основных показателей деятельности наиболее значимых предприятий туристской инфраструктуры в пределах Украины, в частности учреждений размещения, туристских и экскурсионных предприятий и учреждений ресторанного хозяйства. С помощью метода таксономического анализа предоставлена интегральная оценка уровня развития туристской инфраструктуры. По результатам рассчитанного взвешенного интегрального показателя определены регионы с высоким, средним и низким уровнями развития туристской инфраструктуры. Предложена разработка программы развития туристской инфраструктуры, которая содержит шесть таких направлений: организационно-управленческое обеспечение развития туристской инфраструктуры; развитие и совершенствование региональной туристской инфраструктуры; кадровое и научно-методическое обеспечение; финансовое обеспечение; маркетинговое обеспечение и создание безопасных условий на объектах туристской инфраструктуры. Для каждой группы регионов рекомендованы к внедрению наиболее актуальные направления развития.

Ключевые слова: *развитие, туристская инфраструктура, интегральный показатель, таксономический метод, программа развития, регион.*

The article deals with regional aspects of the tourist infrastructure development. The purpose of the study is to develop organizational proposals regarding the prospects and main directions of tourism infrastructure development differentiated according to certain levels of its current state in the context of the regions. The main tasks of this article are: to investigate the tourism infrastructure essence: to define the concept, component and basic approaches of study; to conduct research and determine the integral level of tourism infrastructure development in the regions of Ukraine; to develop a complex of directions and appropriate measures for the tourist infrastructure development. The article considers the aspects of definition of "tourist infrastructure". The analysis of the development current state and the main activity indicators of the most important enterprises of the tourist infrastructure within Ukraine, in particular: accommodation establishments, tourist and excursion enterprises and restaurant enterprises are carried out. For the additional method of taxonomic analysis, an integrated integral assessment of the tourist infrastructure development has been carried out. Based on the results of the calculated weighted integral indicator, identified regions with a high level of tourist infrastructure development; with an average level of development; regions with a low level of development tourist infrastructure. The program of tourism infrastructure development is proposed, which contains six main directions of development: organizational and managerial support for the tourist infrastructure development, development and improvement of regional tourism infrastructure; personnel and scientific and methodological support; financial security; marketing support and creation of safe conditions at the objects of tourist infrastructure. For each group of regions, prospective directions of development were identified, which were recommended for implementation. The main objective of the proposed program is to create a system of measures that will ensure the growth of tourist flows, reduce unemployment, the interest of potential investors to create tourist infrastructure in the region.

Key words: *development, tourist infrastructure, integral indicator, taxonomic method, development program, region.*

Постановка проблеми. Туристська інфраструктура є основою збалансованого розвитку туризму, яка забезпечує процес споживання та відтворення туристських ресурсів. Маючи високий туристично-ресурсний потенціал, наша держава поки що не використовує його повною мірою, зокрема через незбалансований розвиток інфраструктурних елементів в регіональному розрізі, що спричиняє численні проблеми нераціонального використання, а іноді унеможливлює загалом залучення потенційних об'єктів до активної туристської діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми розвитку інфраструктури туризму розглянуті в численних працях вітчизняних та зарубіжних вчених, які досить умовно можна розподілити на три групи: 1) публікації, присвячені загальним питанням; 2) роботи, в яких розглядаються часткові питання; 3) праці, які презентують результати досліджень, спрямованих на аналіз та значимість розвитку окремих елементів туристської інфраструктури. Перша група наукових публікацій стосується здебільшого сутності поняття, структурних елементів, принципів формування та особливостей розвитку туристської інфраструктури. Ці аспекти розглянуті в наукових публікаціях таких дослідників, як М.Т. Бець, О.В. Бойко,

Б.Р. Брунець, В.С. Боголюбов, В.П. Орловська, П.О. Горишевський, В.М. Васильєв, Ю.І. Зинько, М.І. Кабушкін, В.Ф. Кифяк, І.І. Ковтуник, Д.А. Корнев, В.О. Кошарний, К.В. Кривега, Т.Л. Никитюк, А.А. Пакуліна, Г.С. Пакуліна, Т.І. Ткаченко, О.С. Трегубов, А.Д. Чудновский та інших дослідників [1–3; 5; 8–11; 17; 21–23]. Друга група представлена публікаціями таких авторів, як О.П. Савіцька та Н.В. Савіцька [20] (стратегія розвитку туристичної індустрії в Україні, регіональні аспекти); А.М. Куканова [13] (інвестиції в інфраструктуру туризму); В.О. Куценко, А.І. Решетняк [14] (природно-інфраструктурний потенціал туристичного бізнесу та шляхи його ефективного використання). До третьої групи робіт можна віднести публікації таких авторів, як М.П. Бутко [4] (розгляд транспортної інфраструктури), Ю.П. Масюк [15] (вивчення придорожньої туристичної інфраструктури), О.В. Музиченко-Козловська [16] (розгляд туристично-інформаційних центрів як елементу інноваційної інфраструктури туризму). Проведений аналіз показав, що на теперішньому етапі недостатньо дослідженими залишаються аспекти комплексного вивчення наявного рівня розвитку всіх елементів туристичної інфраструктури в регіональному розрізі, що є досить актуальним, адже ефективно діюча сучасна туристська інфраструктура є важливим чинником формування конкурентоспроможної вітчизняної туристської галузі.

Постановка завдання. Мета статті полягає в розробленні організаційних пропозицій щодо перспектив та основних напрямів розвитку туристської інфраструктури, диференційованих за визначеними рівнями її сучасного стану в розрізі регіонів держави. Отже, основними завданнями статті є дослідження сутності туристської інфраструктури, тобто визначення понять, складових та основних методів вивчення; дослідження ти визначення інтегрального рівня розвитку туристської інфраструктури в регіонах України; розроблення комплексу напрямів та відповідних заходів з розвитку туристської інфраструктури.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналізуючи численні визначення поняття «туристська інфраструктура», доходимо висновку, що їх можна розподілити на три групи, які представлені на рис. 1.

Проаналізувавши численні визначення поняття «туристська інфраструктура», в дослідженні будемо дотримуватись думки про те, що туристська інфраструктура – це сукупність підприємницьких (комерційних) та непідприємницьких (некомерційних) організацій, а також ресурсного потенціалу, які створюють умови для здійснення

Рис. 1. Групи визначень поняття «інфраструктура туризму»

туристської діяльності індивідуумів та ведення туристського бізнесу.

До підприємств туристської інфраструктури прийнято відносити підприємства, заклади та організації матеріального виробництва й невиробничої сфери, діяльність яких забезпечує виробництво, розподіл, реалізацію та споживання товарів і послуг туристського призначення.

Характеристика, класифікація, технологія роботи, особливості менеджменту, взаємозв'язки між цими підприємствами досить повно висвітлені в численних публікаціях світових та вітчизняних вчених, тому, виходячи з поставленої мети та обмеженості обсягу, вважаємо доцільним проведення аналізу сучасного стану розвитку та основних показників діяльності найбільш вагомих підприємств у межах України, а саме закладів розміщення, туристських та екскурсійних підприємств та закладів ресторанного господарства.

До підприємств готельного господарства – суб'єктів підприємницької діяльності належать такі типи підприємств, як готелі, готельно-офісні центри, мотелі, кемпінги, молодіжні турбази та гірські притулки, приміщення, пристосовані під готелі, гуртожитки та інші об'єкти для тимчасового проживання.

Динаміку розвитку засобів розміщення в Україні нині можна оцінити як посередню. Зростає інтерес до готельного бізнесу з боку страхових, будівельних компаній, збільшується обсяг прямих іноземних інвестицій у розбудову готелів, який складає 0,08% від загального обсягу прямих інвестицій в економіку України. У містах-мільйонерах та туристичних центрах один за іншим будуються нові та реконструюються наявні готелі. Кількість готелів та аналогічних закладів розміщення у 2018 році становила 4,3 тис. підприємств. З них сертифікацію пройшли понад 80% готельних підприємств, зокрема понад 30% мають сертифікат відповідності певному класу, тобто зірки. Решта закладів розміщення отримала сертифікат за вимогами безпеки. Загальна кількість номерів перевищує 67,7 тис., а кількість місць становить понад 121,3 тис. Коефіцієнт використання місткості має досить низьке значення, а саме 0,55. Доходи від послуг підприємств розміщення в Україні становлять майже 7 336 664,1 тис. грн., з них в середньому 70% складають доходи від продажу номерів (плата за проживання), решту складають доходи від надання додаткових послуг. Середньооблікова чисельність штатних працівників перевищує 80,86 тис. осіб. Готельними підприємствами України щорічно обслуговується понад 352,913 тис. туристів, зокрема близько 15,1 тис. іноземних громадян [18].

Сучасний стан розвитку туристської діяльності можна оцінити в контексті даних, які надаються Міністерством інфраструктури України, та даних, які збираються згідно з формами державного статистичного спостереження [18; 19].

На українському туристському ринку у 2018 році туристичні послуги надавали 4 793 суб'єкти туристської діяльності, зокрема 500 туроператорів та 2 547 турагентів (з них юридичні особи становили 1 228, фізичні особи – підприємці – 1 319); 140 суб'єктів, що здійснюють екскурсійну діяльність (з них юридичні особи становили 57, фізичні особи – підприємці – 78).

Найбільша кількість суб'єктів туристичної діяльності (всіх видів та форм власності) працює на ринку м. Києва, а саме 747 одиниць. Набагато відстають від нього навіть такі розвинені туристські регіони, як Одеська (162), Львівська (137), Дніпропетровська (113) області. Найбільша кількість туроператорів природно зафіксована в містах скупчення потужних туристських потоків (їх формування та подальшого відправлення) та регіонах з розвиненим транспортним сполученням, зокрема авіаційним, тобто можна зауважити, що в цих чотирьох регіонах держави зосереджено майже 60% підприємств туроператорів.

Дохід від надання туристичних послуг становить 5 015,4 тис. грн. Із загальної суми доходів на туроператорів доводиться 89,5%, турагентів – 6,4%, на суб'єктів, що здійснюють екскурсійну діяльність, – 4,1%. Лідером щодо отримання доходів виявляються м. Київ, Івано-Франківська, Львівська й Одеська області.

Найбільша кількість екскурсійних підприємств розташована у Львівській та Одеській областях, де їх кількість навіть перевищує 20. В інших регіонах цей показник не доходить до 10. Умовно другу позицію за цим показником займають м. Київ, Хмельницька та Запорізька області. Незрозумілим фактом залишається відсутність таких підприємств у Дніпропетровській, Чернівецькій та Сумській областях.

Аналізуючи дані щодо кількості обслугованих екскурсантів за 2000–2018 роки, можемо зробити висновок, що до 2010 року спостерігалась чітка тенденція до зростання цього показника. З 2010 року відбулося стрімке скорочення кількості обслугованих екскурсантів (майже на 750 тис. осіб), що викликано напруженою обстановкою на сході країни та анексією АР Крим.

В Україні сукупність усіх закладів громадського харчування прийнято об'єднувати поняттям «ресторанне господарство». Економіка ресторанного господарства є інтегрованою галуззю підприємницької діяльності, яка орієнтована на організацію виробництва їжі, надання сервісних послуг населенню та максимізацію прибутку.

Проведене дослідження стану розвитку ресторанного господарства в Україні протягом 2010–2018 років дало змогу виявити загальні тенденції зниження основних показників діяль-

ності згідно з даними Державного комітету статистики України [18]. Так, у 2018 році обсяг роздрібного товарообігу підприємств ресторанного господарства в Україні становив 10 882 млн. грн., що на 15,87% менше, ніж у 2017 році. Кількість підприємств ресторанного господарства за 2010–2015 роки скоротилась на 13,6%, становивши у 2015 році 4 132 одиниць. При цьому кількість посадкових місць протягом цього періоду зменшилась на 8,2%, склавши 109 тис. Забезпеченість громадян України закладами ресторанного господарства на 10 тис. осіб складає 9 одиниць, кількість посадкових місць у закладах ресторанного господарства на 10 тис. осіб складає 344 місця.

Рівень розвитку інфраструктури туризму варто розглядати за допомогою системного підходу. Для оцінювання рівня розвитку туристської інфраструктури можна використати абсолютні й інтегральні показники, що відображають окремі сторони економічного розвитку або стан системи загалом.

Дослідник харківської економічної школи Г.В. Ковалевський також рекомендує використання інтегрального підходу до вирішення важливіших економічних проблем, що повною мірою стосується інфраструктури туризму, тому що «інтегральний системний підхід об'єднує всі системи в єдину – інтегральну (остання фіксується, визначається у вигляді єдиної моделі – комплексу економіко-математичних моделей кожної із локальних, часткових систем)» [7]. Отже, рівень розвитку туристської інфраструктури пропонується визначити за допомогою інтегрального показника, який складається з таких показників, як готелі та аналогічні засоби розміщення; місткість колективних засобів розміщення; санаторії та пансіонати з лікуванням; будинки й пансіонати відпочинку; санаторії-профілакторії; дитячі оздоровчі табори; бази й інші заклади відпочинку; садиби сільського туризму; об'єкти ресторанного господарства; торгово-розважальні заклади; туроператори; турагенти; суб'єкти, що здійснюють екскурсійну діяльність.

Для визначення інтегрального показника рівня розвитку туристської інфраструктури скористаємось методом таксономічного аналізу [12]. Результати розрахунку зведеного інтегрального показника розвитку туристської інфраструктури зображено на рис. 2.

За результатами розрахованого зваженого інтегрального показника визначено три рівні розвитку туристської інфраструктури (табл. 1):

1) 0,21–0,24 – регіони з високим рівнем розвитку туристської інфраструктури;

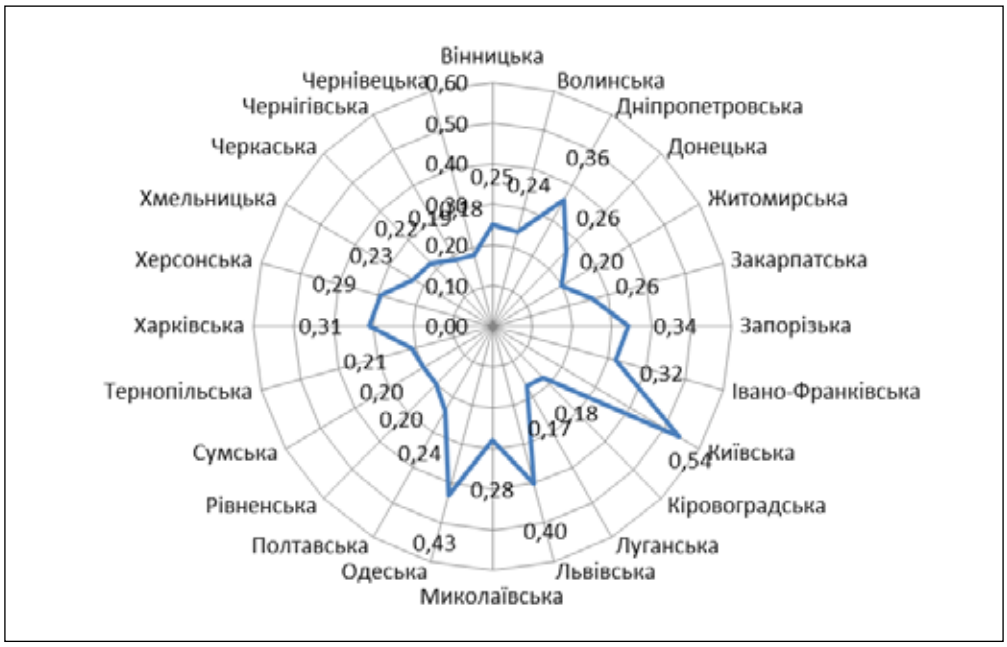


Рис. 2. Інтегральний показник розвитку туристської інфраструктури

Таблиця 1

Угруповання регіонів за рівнем розвитку туристської інфраструктури

Рівень розвитку	Регіони
Високий	Київська, Одеська.
Середній	Дніпропетровська, Запорізька, Івано-Франківська, Львівська, Харківська, Херсонська.
Низький	Вінницька, Волинська, Донецька, Житомирська, Закарпатська, Кіровоградська, Луганська, Миколаївська, Полтавська, Рівненська, Сумська, Тернопільська, Хмельницька, Черкаська.

2) 0,25–0,30 – регіони із середнім рівнем розвитку туристської інфраструктури;

3) 0,31–0,72 – регіони з низьким рівнем розвитку туристської інфраструктури.

За отриманими результатами дослідження рівня розвитку туристської інфраструктури пропонується розробити програму розвитку туристської інфраструктури, яка б враховувала особливості регіонів з різними рівнями її сучасного розвитку.

Метою програми розвитку є збалансований сталий розвиток туристської інфраструктури, що дасть можливість забезпечити комфортність, ритмічність та безпеку під час її використання, зростання туристської привабливості країни, стимулювання розвитку всіх видів туризму та ефективне використання туристського потенціалу. Основними напрямами програми є організаційно-управлінське забезпечення розвитку туристської інфраструктури; розвиток та вдосконалення регіональної туристської інфраструктури; кадрове та науково-методичне забезпечення; фінансове забезпечення; маркетингове забезпечення; створення безпечних умов на об'єктах туристської інфраструктури.

На основі проведеного аналізу для кожної групи регіонів з різними рівнями розвитку в програмі визначено найбільш перспективні напрями, рекомендовані до впровадження (табл. 2).

Таблиця 2

Основні заходи розвитку та вдосконалення туристської інфраструктури для регіонів з різними рівнями

Заходи розвитку та вдосконалення туристської інфраструктури	Рівні розвитку районів		
	низький	середній	високий
1	2	3	4
1. Організаційно-управлінське забезпечення розвитку інфраструктури туризму:			
– консолідація можливостей влади, бізнесу, громадськості щодо розроблення програмних документів у туристичній сфері	+	+	+
– формування сприятливого інвестиційного іміджу для збільшення обсягів інвестування в розвиток туристської інфраструктури	+	+	
– участь у розробленні нормативно-правових документів та інструкцій задля створення сприятливих умов для залучення зовнішніх та внутрішніх інвестицій, спрямованих на розвиток туристичної інфраструктури, підтримку середнього та малого підприємництва	+		+
– налагодження державної та пошук грантової підтримки інфраструктури туризму		+	+
– надання податкових преференцій туристським підприємствам	+	+	
– розроблення механізму підтримки перспективних проектів розвитку інфраструктури туризму на регіональному рівні	+		
– впровадження механізмів державно-приватного партнерства в розвиток туристичної інфраструктури	+	+	
– розроблення єдиної концепції будівництва та реконструкції підприємств інфраструктури туризму в регіоні		+	
– здійснення обліку підприємств інфраструктури туризму всіх рівнів та статусів для створення єдиного регіонального реєстру			+
2. Розвиток та вдосконалення регіональної туристської інфраструктури:			
– розвиток спортивно-туристичної інфраструктури для зимових (літніх) видів туризму			+
– розвиток туристичної інфраструктури з дотриманням вимог та потреб осіб з обмеженими можливостями	+	+	+
– створення наметових містечок та хостелів на території регіону		+	+
– розвиток дитячих оздоровчих закладів у регіоні		+	+
– сприяння розвитку організованого туризму та рекреаційної діяльності на територіях природно-заповідного фонду регіону	+	+	+
– виготовлення (оновлення) та встановлення вказівників, інформаційних щитів і знаків до основних туристично-екскурсійних об'єктів, туристичних атракцій, санітарних місць, закладів розміщення й харчування, транспортних вузлів		+	+
– покращення руху туристичного транспорту в адміністративно-територіальних одиницях, облаштування спеціалізованих стоянок біля об'єктів туристичних відвідувань, встановлення двомовних туристичних знаків тощо відповідно до державних стандартів	+	+	+
3. Кадрове та науково-методичне забезпечення:			

Закінчення таблиці 2

1	2	3	4
– формування сучасного ефективного конкурентоспроможного професійного управлінського, кадрового та педагогічного потенціалу; запровадження системи підготовки кваліфікованих кадрів для туристично-рекреаційної сфери, зокрема фахівців туристичного супроводу та робітників підприємств сфери послуг;		+	+
– здійснення акредитації, створення та поновлювання реєстру екскурсоводів, гідів-перекладачів, інших фахівців туристичного супроводу	+	+	
– обмін кращими практиками туристичної діяльності під час проведення науково-практичних конференцій, семінарів, засідань за круглим столом; організація та проведення інформаційних турів до інших регіонів та країн задля обміну досвідом	+		
– забезпечення якісного сервісного обслуговування в туристичній індустрії		+	+
– розроблення науково-обґрунтованих концепцій та програм регіонального розвитку перспективних туристично-рекреаційних територій та їх інфраструктурних об’єктів	+		+
4. Фінансове забезпечення:			
– державне фінансування найбільш значущих проектів розвитку інфраструктури туризму		+	
– запровадження моделі фінансування проектів розвитку інфраструктури туризму з регіонального та місцевих бюджетів на підставі відкритих конкурсів		+	+
– створення системи надання державних, регіональних та місцевих грантів на наукові, виставкові та інші проекти розвитку й удосконалення інфраструктури туризму	+	+	+
– створення умов для розширення кола недержавних програм підтримки проектів через популяризацію спонсорства та меценатства			+
– сприяння залученню інвестицій та альтернативних джерел фінансування у діяльність щодо збереження, реставрації, реабілітації, музеєфікації та використання об’єктів туристської інфраструктури	+		+
– формування гнучкої політики оподаткування, що передбачає систему пільг для громадських організацій, приватних осіб, власників, орендарів та користувачів об’єктів туристської інфраструктури		+	
5. Маркетингове забезпечення:			
– проведення маркетингових, аналітичних, соціологічних досліджень та опитувань щодо роботи та якості надаваних послуг об’єктами туристської інфраструктури;		+	+
– проведення комплексної рекламної кампанії об’єктів туристської інфраструктури та кращих пропозицій туристичних компаній, створення позитивного іміджу на всеукраїнському та міжнародному ринках туристичних послуг		+	
– представлення об’єктів туристської інфраструктури на національних та міжнародних туристичних виставках в Україні та за кордоном, зокрема представлення інвестиційних пропозицій на цих та інших заходах	+		
– видавництво друкованої рекламно-інформаційної продукції (буклети, путівники, мапи тощо) українською та іноземними мовами		+	+
– проведення профільної виставкової діяльності, організація туристичних виставок на базі об’єктів інфраструктури туризму	+		
– інформування громадськості про досягнення та проблемні питання щодо розвитку інфраструктури туризму в мережі Інтернет		+	+
– формування іміджу регіону, створення та просування його туристського бренду		+	+
– створення розгалуженої сфери послуг для туристів та відвідувачів, відкриття сувенірних магазинів, виставкових галерей, антикварних магазинів, що сприяє збільшенню фінансових витрат, тобто надходжень у місцеві бюджети		+	+
6. Створення безпечних умов на об’єктах інфраструктури туризму:			
– створення умов для забезпечення безпеки туристів та екскурсантів на об’єктах інфраструктури туризму		+	+
– забезпечення надання своєчасної та оперативної допомоги туристам на території регіону в разі виникнення надзвичайних ситуацій		+	+
– створення та впровадження системи надання оперативної дорожньої допомоги автотуристам та іншим учасникам дорожнього руху на автомобільних і транспортних коридорах	+	+	
– забезпечення безпеки туристів під час проведення масових туристських заходів на об’єктах інфраструктури туризму відповідно до заявок, поданих суб’єктами туристичної діяльності	+	+	
– організація обстеження пляжів та інших місць масового відпочинку перед початком літнього туристичного сезону	+		
– створення безпечних умов для туристів, проведення обстеження, очистки та впорядкування пішохідних туристичних шляхів		+	+

Висновки з проведеного дослідження. Дослідження регіональних аспектів рівня розвитку туристської інфраструктури дало змогу виявити нерівномірність зазначеного інтегрального показника та виокремити на цій основі три групи регіонів. У статті запропоновано розроблення програми розвитку туристської інфраструктури, основною метою якої є створення системи заходів, які забезпечать зростання туристичних потоків, зменшення безробіття, зацікавленість потенційних інвесторів до створення туристської інфраструктури на території регіонів. Розроблена програма розвитку туристської інфраструктури передбачає цілий комплекс різноманітних заходів, одночасне вжиття яких в умовах сучасного економічного становища в державі не може бути ефективним. У зв'язку з цим на основі проведеного аналізу для кожної групи регіонів з різним рівнем розвитку визначено найбільш перспективні напрями, рекомендовані до впровадження.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бець М.Т., Брунець Б.Р. Принципи формування туристичної інфраструктури. *Географія та туризм*. 2012. № 21. С. 8–16.
2. Бойко О.В. Комплексний збалансований розвиток туристської інфраструктури. *Економічний простір*. 2016. № 109. С. 72–84.
3. Брунець Б.Р. Структурна побудова туристичної інфраструктури. *Географія та туризм*. 2010. № 9. С. 54–58.
4. Бутко М.П., Алєшугіна Н.О. Транспортна інфраструктура як складова туристичного потенціалу України. *Ефективна економіка*. 2009. № 3. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2009_3_36.
5. Кифяк О.В. Рекреаційна індустрія Буковини як пріоритетний напрям стратегії соціально-економічного розвитку краю. *Регіональна економіка.* 2005. № 1. С. 230–233.
6. Ключкович Н.В. Історія та сучасний стан розвитку туристичної інфраструктури в Україні. *Східноєвропейський історичний вісник*. 2017. № 2. С. 93–97.
7. Ковалевский Г.В. Идеи, поиски, решения. Харьковская экономическая школа (1804–2004) : монография. Харьков : ХНАГХ, 2005. 179 с.
8. Ковтуник І.І. Туристична інфраструктура та її складові елементи. *Вісник Кам'янець-Подільського національного університету ім. Івана Огієнка. Економічні науки*. 2014. № 9. С. 380–382.
9. Корнев Д.А. Особливості розвитку туристичної інфраструктури в Україні. *Вісник ДІТБ*. 2011. № 1 (15). С. 174–180.
10. Кошарний В.О. Загальна характеристика поняття «туристична інфраструктура». *Молодий вчений*. 2016. № 4. С. 96–99.
11. Кривега К.В. Туристична інфраструктура: поняття та складові. *Гуманітарний вісник ЗДІА.* 2005. № 21. С. 118–124.
12. Кузьминчук Н.В., Доля Д.Г. Методический подход к оценке эффективности деятельности банка методом таксономического анализа. *Бизнес-Информ*. 2009. № 6. С. 66–69.
13. Куканова А.М. Інвестиції в інфраструктуру туризму. *Формування ринкових відносин в Україні.* 2004. № 12. С. 120–123.
14. Куценко В.О., Решетняк А.І. Природно-інфраструктурний потенціал туристичного бізнесу та шляхи його ефективного використання. *Економіка природокористування і охорони довкілля*. 2011. № 2. С. 55–61.
15. Масюк Ю.П. Особливості розвитку придорожньої туристичної інфраструктури в Україні за сучасних умов. *Вісник Львівського університету. Серія: Географічна*. 2013. Вип. 42. С. 250–257.
16. Музиченко-Козловська О.В. Туристично-інформаційний центр як елемент інноваційної інфраструктури туризму. *Вісник національного університету «Львівська політехніка». Проблеми економіки та управління*. 2013. № 754. С. 47–52.
17. Никитюк Т.Л., Асютіна С.В. Інфраструктурне забезпечення туристичного ринку. *Економічні науки. Серія: Економічна теорія та економічна історія*. 2014. Вип. 11. С. 113–122.
18. Офіційний сайт Державного управління статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua.
19. Офіційний сайт Міністерства інфраструктури України. URL: https://mtu.gov.ua.
20. Савіцька О.П., Савіцька Н.В. Стратегія розвитку туристичної індустрії в Україні: регіональні аспекти. *Вісник національного університету «Львівська політехніка». Проблеми економіки та управління.* 2013. № 754. С. 68–74.
21. Ткаченко Т.І. Сталий розвиток туризму: теорія, методологія, реалії бізнесу : монографія. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2006. 537 с.
22. Трегубов О.С. Формування інфраструктури туризму як умова вдосконалення діяльності підприємств туристичної сфери. *Ефективна економіка.* 2013. № 9. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2013_9_34.
23. Туризм и гостиничное хозяйство : учебник для вузов / под ред. А.Д. Чудновского. Москва : Юркнига, 2005. 448 с.

REFERENCES:

1. Bets M.T., Brunets B.R. (2012) Pryntsypy formuvannia turystychnoi infrastruktury [Principles of the tourism infrastructure formation]. Heohrafiia ta turyzm. Vol. 21, pp. 8–16 (in Ukrainian).
2. Boiko O.V. (2016) Kompleksnyi zbalansovanyi rozvytok turystskoi infrastruktury [Comprehensive balanced development of tourist infrastructure]. Ekon. prostir. Vol. 109, pp. 72–84 (in Ukrainian).
3. Brunets B.R. (2010) Strukturna pobudova turystychnoi infrastruktury [Structural construction of tourist infrastructure]. Heohrafiia ta turyzm. Vol. 9, pp. 54–58 (in Ukrainian).
4. Butko M.P., Alieshuhina N.O. (2009) Transportna infrastruktura yak skladova turystychnoho potentsialu Ukrainy [Transport infrastructure as a component of the tourist potential of Ukraine]. Efektyvna ekonomika. Vol. 3 (in Ukrainian).
5. Kyfiak O.V. (2005) Rekreatsiina industriia Bukovyny yak priorytetnyi napriam stratehii sotsialno–ekonomichnoho rozvytku kraiu [Recreational industry of

Bukovina as a priority direction of the region socio-economic development strategy]. Rehionalna ekonomika. Vol 1, pp. 230–233 (in Ukrainian).

6. Kliuchkovych N.V. (2017) Istoriia ta suchasnyi stan rozvytku turystychnoi infrastruktury v Ukraini [History and current state of tourism infrastructure development in Ukraine]. Skhidnoievrop. ist. visn. Vol. 2, pp. 93–97 (in Ukrainian).

7. Kovalevskyi H.V. (2005) Ydey, poysky, reshenyia. Kharkovskaia ekonomycheskaia shkola (1804–2004) [Ideas, searches, solutions. Kharkov School of Economics (1804–2004)] : Monohrafyia, Kharkov : KhNAHKh. 179 p. (in Russian).

8. Kovtunyk I.I. (2014) Turystychna infrastruktura ta yii skladovi elementy [Tourist infrastructure and its constituent elements]. Visn. Kamianets-Podil. nats. un-tu im. Ivana Ohiienka. Ekonomichni nauky. Vol. 9, pp. 380–382 (in Ukrainian).

9. Kornev D.A. (2011) Osoblyvosti rozvytku turystychnoi infrastruktury v Ukraini [Features of tourism infrastructure development in Ukraine]. Visnyk DITB. Vol. 1 (15), pp. 174–180 (in Ukrainian).

10. Kosharnyi V.O. (2016) Zahalna kharakterystyka poniattia “turystychna infrastruktura” [General characteristics of the concept of “tourist infrastructure”]. Molodyi vchenyi. Vol. 4, pp. 96–99 (in Ukrainian).

11. Kryveha K.V. (2005) Turystychna infrastruktura: poniattia ta skladovi [Tourist infrastructure: concepts and components]. Humanit. visn. ZDIA. Vol. 21, pp. 118–124 (in Ukrainian).

12. Kuzmynchuk N.V., Dolia D.H. (2009) Metodycheskyi podkhod k otsenke эffektyvnosty deiatelnosty banka metodom taksonomycheskoho analyza [Methodical approach to assessing the performance of the bank by taxonomic analysis]. Byznes-Inform. Vol 6, pp. 66–69 (in Russian).

13. Kukanova A.M. (2004) Investytsii v infrastrukturu turyzmu [Investments in tourism infrastructure]. Formuvannia rynk. vidnosyn v Ukraini. Vol 12, pp. 120–123 (in Ukrainian).

14. Kutsenko V.O., Reshetniak A.I. (2011) Pryrodno–infrastrukturnyi potentsial turystychnoho biznesu ta shliakhy yoho efektyvnoho vykorystannia [Natural-infrastructure potential of tourism business and ways of its effective use]. Ekonomika pryrodokorystuvannia i okhorony dovkillia. Vol. 2, pp. 55–61 (in Ukrainian).

15. Masiuk Yu.P. (2013) Osoblyvosti rozvytku prydorozhnoi turystychnoi infrastruktury v Ukraini za suchasnykh umov [Features of roadside tourism infrastructure development in Ukraine in modern conditions]. Visn. Lviv. un-tu. Seriia heohrafichna. Vol. 42, pp. 250–257 (in Ukrainian).

16. Muzychenko-Kozlovska O.V. (2013) Turystychno-informatsiinyi tsentr yak element innovatsiinoi infrastruktury turyzmu [Tourist information center as an element of innovative tourism infrastructure]. Visn. Nats. un-tu “Lvivska politekhnika”. Problemy ekonomiky ta upravlinnia. Vol. 754, pp. 47–52 (in Ukrainian).

17. Nykytiuk T.L., Asiutina S.V. (2014) Infrastrukturne zabezpechennia turystychnoho rynku [Elektronnyi resurs] [Infrastructure provision of the tourist market]. Ekonomichni nauky. Seriia: Ekonomichna teoriia ta ekonomichna istoriia. Vol. 11, pp. 113–122 (in Ukrainian).

18. Ofitsiinyi sait Derzhavnoho upravlinnia statystyky Ukrainy [Official site of the State Statistics Department of Ukraine]. Access mode: http://www.ukrstat.gov.ua.

19. Ofitsiinyi sait Ministerstva infrastruktury Ukrainy [Official site of the Ministry of Infrastructure of Ukraine]. Access mode: https://mtu.gov.ua.

20. Savitska O.P., Savitska N.V. (2013) Stratehiia rozvytku turystychnoi industrii v Ukraini: rehionalni aspekty [Strategy for the development of the tourism industry in Ukraine: regional aspects]. Visn. Nats. Visn. Nats. un-tu “Lvivska politekhnika”. Problemy ekonomiky ta upravlinnia. Vol. 754, pp. 68–74 (in Ukrainian).

21. Tkachenko T.I. (2006) Stalyi rozvytok turyzmu: teoriia, metodolohiia, pealii biznesu [Sustainable Tourism Development: Theory, Methodology, Business Realities]: Monohrafiia. Kyiv: Kyiv. nats. torh.-ekon. un-t. 537 p. (in Ukrainian).

22. Trehubov O.S. (2013) Formuvannia infrastruktury turyzmu yak umova vdoskonalennia diialnosti pidpryiemstv turystychnoi sfery [Formation of tourism infrastructure as a condition for improvement of tourism industry enterprises]. Efektyvna ekonomika. Vol. 9 (in Ukrainian).

23. Chudnovskyi A.D. (2005) Turyzm y hostynychnoe khoziaistvo [Tourism and Hospitality]. Moscow : Yurknyha. 448 p. (in Russian).

Pokolodna Mariya
Candidate of Geographical Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer of the Tourism and Hospitality Management Department
O.M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv
Pysareva Iryna
Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer of the Tourism and Hospitality Management Department
O.M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv

TOURISM INFRASTRUCTURE DEVELOPMENT: REGIONAL ASPECTS

The purpose of the article. The purpose of the study is to develop organizational proposals regarding the prospects and main directions of tourism infrastructure development differentiated according to certain levels of its current state in the context of the regions. The main tasks of this article are: to investigate the tourism infrastructure essence: to define the concept, component and basic approaches of study; to conduct research and determine the integral level of tourism infrastructure development in the regions of Ukraine; to develop a complex of directions and appropriate measures for the tourist infrastructure development.

Methodology. The analysis of the development current state and the main activity indicators of the most important enterprises of the tourist infrastructure within Ukraine, in particular: accommodation establishments, tourist and excursion enterprises and restaurant enterprises are carried out. For the additional method of taxonomic analysis, an integrated integral assessment of the tourist infrastructure development has been carried out.

The tourism infrastructure development level is determined by means of an integrated indicator, which consists of the following indicators: hotels and similar facilities; capacity of collective accommodation; sanatoriums and boarding houses with treatment; houses and holiday resorts; sanatorium-preventorium; children's health camps; bases and other recreation facilities; restaurant enterprises; shopping and entertainment establishments; tour operators; travel agents; subjects carrying out excursion activities. To determine the integral indicator of the tourist infrastructure development level we will use the method of taxonomic analysis.

Results. On the basis of the analysis of the issue of the tourist infrastructure component structure, it is determined that the structural tourism infrastructure may be presented as a three-tier system. The first tourism infrastructure level is industrial infrastructure. The second level – enterprises and organizations that can exist without tourists, but whose activities are expanding when located in places of stay of tourists. The third level includes enterprises that cannot exist without tourists.

Based on the results of the calculated weighted integral indicator, identified regions with a high level of tourist infrastructure development; with an average level of development; regions with a low level of development tourist infrastructure. The program of tourism infrastructure development is proposed, which contains six main directions of development: organizational and managerial support for the tourist infrastructure development, development and improvement of regional tourism infrastructure; personnel and scientific and methodological support; financial security; marketing support and creation of safe conditions at the objects of tourist infrastructure. For each group of regions, prospective directions of development were identified, which were recommended for implementation. The main objective of the proposed program is to create a system of measures that will ensure the growth of tourist flows, reduce unemployment, the interest of potential investors to create tourist infrastructure in the region.

Practical implications. The proposed set of directions for the development and improvement of tourism infrastructure with their specification in accordance with the achieved levels is really capable of intensifying the tourism infrastructure development at the regional level and can be proposed for practical use in the activities of regional managerial tourist structures.

РОЗДІЛ 5. ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

ФОРМУВАННЯ ЗАХОДІВ ВПЛИВУ НА СПОЖИВАЧА ЗАСОБАМИ ІННОВАЦІЙНОГО ПАКУВАННЯ

FORMATION OF MEASURES OF INFLUENCE ON THE CONSUMER BY INNOVATIVE PACKING

УДК 659.186 (045)

Ковінько О.М.
д.е.н., доцент кафедри маркетингу та реклами
Вінницький торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету
Середницька Л.П.
старший викладач кафедри маркетингу та реклами
Вінницький торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету

У статті розглянуто приклади деяких інноваційних матеріалів, що використовуються під час створення упаковки товарів, які найближчим часом стануть більш популярними. Досліджено необхідність модернізації та підвищення якості упаковок, що випускаються на ринку. Визначено фактори, які стимулюють підприємства вдосконалювати нову упаковку. Приділено увагу значенню упаковки як для продуктів, так і для довкілля. Вивчено важливість використання певних засобів у дизайні споживчої упаковки. Охарактеризовано методи відтворення та особливості сучасного графічного дизайну упаковки в Україні. Проаналізовано дані світового споживання упаковки за видами матеріалів між 2010 та 2018 роками шляхом порівняння отриманих даних в результаті проведених маркетингових досліджень. Виокремлено найбільш популярні види матеріалів, які використовуються під час виготовлення як інноваційної, так і традиційної упаковки.

Ключові слова: *маркетингова товарна політика, упаковка, пакування, пакувальні матеріали, інновації, дизайн упаковки, маркетинг.*

В статье рассмотрены примеры некоторых инновационных материалов, используемых при создании упаковки товаров, которые в ближайшее время станут более популярными. Исследована необходимость модернизации и повышения качества упаковок, выпускаемых на рынке. Определены факторы, которые стимулируют предприятия совершенствовать новую упаковку. Уделено внимание значению упаковки как для продуктов, так и для окружающей среды. Изучена важность использования определенных средств в дизайне потребительской упаковки. Охарактеризованы методы воспроизводства и особенности современного графического дизайна упаковки в Украине. Проанализированы данные мирового потребления упаковки по видам материалов между 2010 и 2018 годами путем сравнения полученных данных в результате проведенных маркетинговых исследований. Выделены наиболее популярные виды материалов, которые используются при изготовлении как инновационной, так и традиционной упаковки.

Ключевые слова: *маркетинговая товарная политика, упаковка, упаковочные материалы, инновации, дизайн упаковки, маркетинг.*

The modern domestic packaging market develops very rapidly, however, with some lag behind world trends. If even ten years ago demand for such packaging was satisfied mainly due to imports, now the production of packaging is also growing in our country. High technology finds its application practically. The article examines examples of some innovative materials used in creating packaging of goods that will become more popular in the near future. Technological progress, quality, safety and increased competition have led to the need to modernize packaging that is marketed. Expectations and requirements for the packaging of goods are constantly increasing. For this reason, the necessity of modernization and improvement of the quality of the packaging, which is being marketed in the market, was investigated. The analysis of theoretical aspects of innovative packaging, determination of its role and application is carried out. The factors that stimulate enterprises to improve the new packaging by introducing innovative packaging or modifying an existing one are identified. It also focuses on the value of packaging for both products and the environment. The importance of using certain tools in the design of consumer packaging is studied. Today, designers use a variety of designer packaging techniques, so the methods of reproduction and features of modern graphic design of packaging in Ukraine are described. The data of world consumption of packaging by types of materials between 2010 and 2018 have been analyzed by comparing the obtained data as a result of marketing research. When creating a package, a variety of raw materials is used, this has a different effect on the product itself, as well as on the environment. That is why the most popular types of materials used in both innovative and traditional packaging were considered. For the visual positioning of the packaging it is important, first of all, to carefully select all the details of the image and their interconnectedness. Describes the means that designers should elaborate competently and succinctly in the manufacture of packaging for a more understandable and correct visual perception of the product by the consumer.

Key words: *marketing policy, packaging, packing materials, innovations, packaging design, marketing.*

Постановка проблеми. Технологічний прогрес, якість, безпека та посилення конкуренції привели до необхідності модернізації упаковки, що випускається на ринок. Очікування та вимоги щодо пакування товарів постійно зростають. Нині вагомою причиною впровадження інноваційної упаковки продуктів харчування є проблеми, пов'язані з використанням матеріалів, які хоча й захищають товар від пошкоджень та мають певні переваги, проте є надзвичайно шкідливими як для навколишнього середовища, так і для людини. Під час створення будь-якої упаковки важливо також пам'ятати про те, що зовнішній вигляд, форма та шрифти є важливими елементами у візуальному сприйнятті товару споживачем, тому саме розумне поєднання естетичності та екологічності у сучасному пакуванні має гарантувати якість товару.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Пошуком ідей щодо розроблення інноваційного пакування та його особливостей займались як

провідні теоретики маркетингу Ф. Котлер, Д. Кревенс, так і дослідники інноваційного менеджменту, які у своїх роботах виділяють маркетинг як один з визначальних чинників забезпечення успіху інноваційного продукту на ринку, зокрема Т.О. Божко, Л.В. Закалюжна, О.С. Тєлєтов, Л.М. Шульгіна, І.В. Юрченко.

У сучасній літературі поняття «інновація» зустрічається в різних інтерпретаціях, які можна розділити на дві групи: розуміння терміна як процесу та результату, що полягає у вжитті комплексу заходів щодо перетворення попередньої або появи нової діяльності на основі знань.

Однак аналіз публікацій з теми дослідження показав, що переважно не було отримано досить повного наукового осмислення нових теоретичних підходів до модернізації товарного пакування, його використання в сучасному житті, а також впливу як на довкілля, так і на споживачів. Залишаються нерозкритими питання специфіки та умов успішного розвитку виробництва пакувальних матеріалів.

Постановка завдання. Метою статті є визначення характеристик та видів інноваційних пакувальних матеріалів, дослідження факторів, які зумовлюють їх розвиток, зосередження уваги на взаємодії упаковок та довкілля, з'ясування особливостей візуального сприйняття товарного пакування споживачем, аналіз теоретичних аспектів інноваційного упакування, визначення його ролі та застосування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Нині упаковка є важливим елементом ринкового середовища, що гарантує збереження якості продуктів харчування. Вона також відіграє ключову роль, захищаючи продукти від зовнішніх умов, впливаючи на якість та безпеку харчових продуктів, роблячи транспортування та зберігання продуктів простіше. Динамічне зростання важливості упаковки сприяє постійному вдосконаленню методів та способів виробництва.

Упаковка – це не просто рекламний знак, а показник людської психології. Розглядати її доводиться паралельно з еволюцією розвитку людського суспільства та його укладів [4, с. 12].

Технологічний розвиток та посилення конкуренції привели до необхідності модернізації та підвищення якості упаковок, що випускаються на ринку. Нові тенденції в цій галузі спрямовані на підвищення функціональності упаковки. Очікування щодо упаковки та продуктів, призначених для контакту з продуктами харчування, постійно зростають.

Виробництво упаковки є світовою галуззю, яка характеризується внутрішньою різноманітністю. Вимоги до упаковки та виробів, призначених для контакту з їжею, систематично зростають. Через збільшення споживчого інтересу до вживання свіжої продукції з тривалим терміном зберігання та контрольованою якістю, виробники повинні забезпечити покупців сучасною та безпечною упаковкою. Це виклик для індустрії виробництва продуктів харчування, а також рушійна сила для розроблення нових та покращених концепцій технологій упаковки, тому виробники шукають рішення, які дають змогу поліпшити такі властивості пакувальних матеріалів, як захист від ультрафіолету та пошкоджень, продовження терміну зберігання, екологічність, ергономічність та надійність.

Існують фактично два види упаковки, а саме фізична та психологічна. Психологічна упаковка за сукупністю та характером складових її елементів є навіть більш складною, ніж фізична. Причому вона має ті самі властивості, що й самі послуги, а саме нематеріальні, мінливі, адресні, з невід'ємністю від джерела подання. Отже, психологічна упаковка теж може розглядатись як послуга, а за призначенням є особливим товаром [4, с. 14].

Як відомо, харчова упаковка відіграє важливу роль у захисті та затримці хімічного, фізичного та біологічного зносу. Таким чином, навіть просте пакування (наприклад, скло, метал, пластмаса та папір) може продовжити термін зберігання продукту, підвищити якість та безпеку, зменшити продовольчі відходи та сприяти широкій доступності.

Важливою метою сучасних харчових пакувальних матеріалів є фізичний бар'єр для захисту їх вмісту від впливу мікроорганізмів, шкідників та поглинання зовнішніх речовин. Вони запобігають механічному пошкодженню, вібрації, удару та захищають від можливого забруднення або підробки під час транспортування та зберігання.

Пакувальна галузь є однією з тих, яка динамічно розвивається в сучасній економіці. Найпоширенішими факторами, які заохочують підприємства вдосконалювати нову упаковку (шляхом впровадження інноваційної упаковки або модифікації наявної), є:

– бажання оновити продукт на етапі зрілості свого життєвого циклу;

– зміна позиціонування продукту (поліпшення упаковки під час розгляду продукту на іншому ринковому сегменті);

– реагування на конкуренцію або вжиття заходів для відмінності від конкурентів, підвищення екологічності;

– стратегічні зміни щодо відображення продукту на полиці магазину;

– збільшення масштабів виробництва у зв'язку зі вступом на нові ринки;

– впровадження якісних змін у продукт;

– впровадження технічних поліпшень щодо упаковки продукту.

Упаковка товарів стає все більш інноваційною та популярною. Дизайнери та виробники упа-

ковки завжди шукають найсучасніші технологічні нововведення, щоби підвищити дизайн упаковки, зробити її безпечнішою, більш ефективною та навіть екологічною. Слід розглянути деякі з найновіших інноваційних та безпечних матеріалів для упаковки, які, на нашу думку, найближчим часом наберуть популярності.

Одним з прикладів є “Chill Buddy”, так званий легкий ізоляційний матеріал, який пропонує екологічну альтернативу нестійкому пінополістиролу (EPS). Хоча нині він використовується лише для виготовлення сумок-холодильників, експерти впевнені, що технологія ізоляції “Chill Buddy” найближчим часом буде використана також в упаковці звичайних товарів.

Ще одним матеріалом є мікрофібрилізована целюлоза (MFC), виготовлена з рослинних відходів, яка є менш жорсткою, ніж вуглецеве волокно або скло, є стійким матеріалом, що робить упаковку міцнішою, створюючи бар’єр для кисню та вологи. Додавання лише 1% MFC до наявного субстрату вже покращує продуктивність упаковки від 15% до 20%.

Слід згадати про формовану технологію волоконно-оптичного друку. Формовані волокна в упаковці не є новинкою, але це набуло більшої популярності завдяки новій технології друку, яка дає змогу друкувати кольорову графіку з високою роздільною здатністю безпосередньо на упаковці, тому етикетки та вторинна упаковка часто є зайвими.

Водні бар’єрні покриття є ще одним прикладом безпечного матеріалу. Поліпшення щодо технології водного бар’єрного покриття є прекрасною альтернативою ламінованим пакувальним матеріалам. На відміну від ламінованих конструкцій, останні водні бар’єрні покриття є стійкими та піддаються вторинній переробці.

Мікровізерункові пакувальні матеріали також мають місце серед списку екологічних. Мікровізуалізація нині використовується для того, щоби чашки для гарячих напоїв було легше утримувати. Мікромалюнок забезпечує кращу рукоятку, має ізоляційний ефект і уповільнює конденсацію.

Пакування харчових продуктів нині піддається динамічним змінам, стає більш функціональним та інноваційним, а також містить діючі речовини, які взаємодіють з продуктом. Незважаючи на це, під час створення упаковки використовують різну сировину, яка по-різному впливає на сам товар, а також на довкілля. Саме тому доречно розглянути найбільш популярні види матеріалів, які використовуються під час виготовлення як інноваційної, так і традиційної упаковки (рис. 1).

Аналізуючи дані, представлені на рис. 1, можемо сказати, що використання таких матеріалів, як твердий та еластичний пластик, метал, під час розроблення упаковки у 2018 році порівняно з 2010 роком в кілька разів зменшилось. Вважаємо, що це пов’язане з тим, що у світі гострою є проблема утилізації відходів, тому підприємства намагаються мінімізувати у своєму виробництві використання вищезазначеної сировини. Водночас актуальним залишається створення упаковки з паперу, картону та скла. Ці матеріали є найбільш екологічними, до того ж піддаються переробці.

Ще чверть століття тому на душу населення в СРСР припадало до 9 кг відходів, у Західній Європі – до 150 кг, у США та Японії – до 200 кг, тому цілком природно, що у зв’язку з цим зарубіжні вчені почали масштабні дослідження задля зниження обсягів виробництва упаковки та розроблення технології вторинної переробки відходів [3, с. 70].

Сьогодні дизайнери використовують різноманітні дизайнерські прийоми для створення упаковки. Під час візуального контакту з будь-яким предметом відбувається зіставлення побаченого з тими логічними та візуальними чинниками, що зберігаються в пам’яті. Розуміння та вивчення проблеми візуального оцінювання навколишніх предметів вкрай важливо для дизайнерів, що пра-

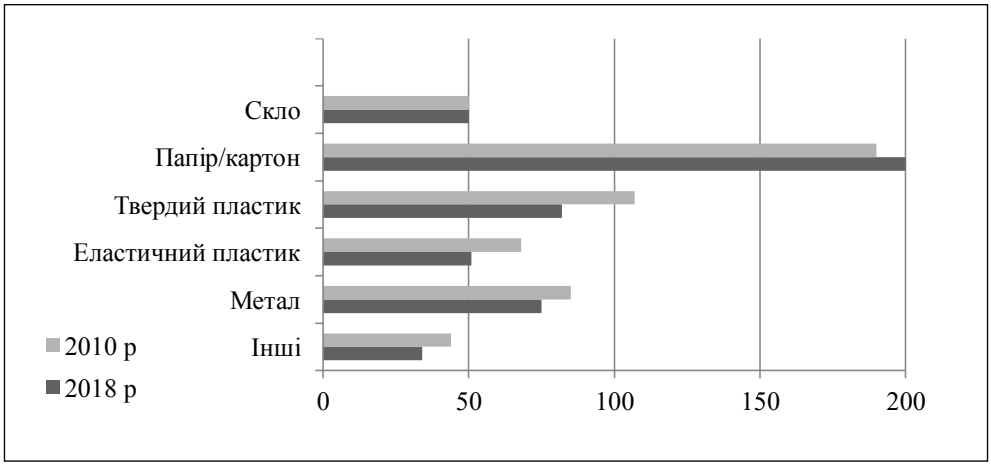


Рис. 1. Світове споживання упаковки за видами матеріалів

цюють в галузі дизайну упаковки, де візуальне позиціонування продукту прямо впливає на його продаж, адже упаковка – це первинна комунікація продукту зі споживачем.

Дизайнери повинні грамотно використовувати певні засоби в дизайні споживчої упаковки, зокрема здійснювати влучний вибір матеріалу та додаткових поліграфічних прийомів (лак, вирубка, тиснення тощо), конструкцій та форм, кольору, образного та графічного рішення, модних аксесуарів. Серед цікавих дизайнерських прийомів сьогодні можна виділити те, що зараз дизайнери упаковки почали частіше звертатись до історії та традицій, що цілком себе виправдовує. Також на практиці часто використовується правило «своєчасного дизайну», тобто зміни в дизайні упаковки, приурочені до певної дати або сезону. Сьогодні, окрім самого продукту, в упаковці для нього можна знайти додаткові аксесуари, зокрема рекламні буклети, календарі, книжки рецептів, іграшки.

Для візуального позиціонування упаковки важливі перш за все ретельний відбір всіх деталей зображення та їх взаємопов'язаність. Основним критерієм при цьому є ті прерогативи, які встановлюють споживачі. Зрозуміло, що суспільство та суспільна свідомість не є постійними величинами, а абсолютних рецептів не може бути. У кожному випадку дизайнер повинен сам ретельно вивіряти свою роботу та співвідносити її з потенційним споживачем продукції. Проте якщо проаналізувати щодо візуального позиціонування деякі наявні сьогодні на ринку упаковки, взявши за основу ціни на продукцію, то можна сміливо припустити, що вартість продуктів прямо корелює з доходами цільової групи. В умовах ринкової економіки дизайн упаковки є вагомою підтримкою торговельної марки товару. Торговельна марка – це той образ, який повинен асоціюватись у споживачів з якістю певного товару, підкреслювати його особливості та переваги. Намагання виробників товарів виділитися та завоювати авторитет у споживачів приводить до бренд-білдингу ("brand building"), тобто створення та просування нових торговельних марок товарів [5, с. 301]. Дуже важливу роль у цьому відіграє продуманий дизайн упаковки.

Форма упаковки відіграє не менш важливу роль під час покупки товару. Форма є важливим невербальним засобом комунікації з користувачем, впливаючи на його підсвідомість. Інноваційні рішення, пов'язані з формою упаковки, можуть миттєво виділити упаковку серед товарів конкурентів. Під час створення споживчої тари форма стає невід'ємним атрибутом торговельної марки, одним з елементів ідентифікації бренду. В процесі створення форми упаковки враховуються безліч нюансів, що виходять за рамки дизайнерської роботи, адже приділяється особлива увага ергономічності, тобто зручності у використанні та виготовленні. Сьогодні скляні та пластикові пляшки нестандартної форми й складні рельєфні деталі все більше й більше стають популярними, а деякі рішення є навіть дуже вишуканими.

Під час розроблення упаковки слід враховувати все більший інтерес споживачів до товарів, які забезпечують охорону навколишнього середовища, тому під час створення упаковки слід продумати можливість її утилізації або вторинного використання.

Образно-знакова мова у сучасному графічному дизайні в нашій країні бере початок з української народної творчості, де були сформовані традиції створення знакових стилізованих зображень. Ці традиції були обумовлені технологією виготовлення виробів, а також регіональними творчими досягненнями. Наприклад, в українській техніці килимарства або вишивки зображувальні елементи виконувалися загалом на основі трикутних або ромбовидних форм, або створення ритмічного ряду прямих та хвилястих смуг. У сучасному графічному дизайні такий процес відтворення головних якостей зображувального об'єкта на основі використання тільки одного типу геометричних форм зі збереженням його загальних характеристик отримав назву методу формалізації. Цей метод застосовувався в проектній практиці в усіх напрямах дизайн-діяльності, проте найбільшого значення та поширення набув у графічному дизайні, зокрема в дизайні пакування, оскільки дає можливість скомпонувати та врівноважити елементи графічного рішення з формотворними характеристиками самої упаковки [1, с. 47].

Намагання створення національного дизайну упаковки більше спостерігається все ж таки у західних регіонах країни, де декоративно-ужиткове мистецтво є більш розвиненим та національно насиченим. «В Україні існують передумови до взаємодоповнюючих, взаємозбагачуючих гармонійних дій між регіонами у галузі дизайнерської справи, котрі з плином часу мають шанси розвинутися у бік національно орієнтованого дизайну» [2, с. 15]. Потяг до створення саме української упаковки відображається в часто вживаних мотивах, характерних для українських народних традицій, зокрема зображення калини, соняшників, стилізованих млинів, криниць, українських хаток, національного вбрання та атрибутики, народних промислів та видів діяльності. Це можна побачити, наприклад, на зразках упаковки для напоїв: керамічний штоф у вигляді українського козака з деталізацією українського національного вбрання, подарункова упаковка з деревини для горілки у вигляді возу, який тягне віл тощо [2, с. 19].

В Україні ми можемо побачити зразки дизайну споживчої упаковки, спрямовані на інтернаціональну та національну течію. І.В. Юрченко підкреслює: «В умовах політичного, економічного

та духовного відродження України як незалежної держави актуальним завданням виступає її вихід на світовий ринок з пропозицією високоякісного товару, що зобов'язує країну, окрім того, мати й оригінальне обличчя своєї дизайн-продукції» [6, с. 58]. Справді, сьогодні в Україні недостатньо матеріально-технологічних можливостей для створення високоякісних зразків упаковки (наприклад, скляних пляшок). Поєднання традицій формоутворення народних умільців із сучасним рівнем технологічних процесів (або їх моделей), світовими пропозиціями найсучасніших матеріалів дасть змогу підняти процес формоутворення на якісно новий рівень [6, с. 58].

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, сучасний вітчизняний пакувальний ринок розвивається дуже стрімко, проте з деяким відставанням від світових тенденцій. Відкриття кордонів, поїздки на виставки до інших країн значно прискорюють зростання ринку, адже збільшуються обсяги різних його сегментів, з'являються нові ніші. Лише з переходом до ринкових відносин у нашій країні почав активно розвиватися попит на упаковку незвичайного дизайну. Якщо ще десять років тому попит на таку упаковку задовольнявся переважно за рахунок імпорту, то зараз виробництво упаковки активно зростає й у нашій країні. Високі технології знаходять своє практичне застосування.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Божко Т.О. Елементи народного мистецтва у сучасному дизайні пакувань. *Упаковка*. 2005. № 2. С. 46–49.

2. Закалюжна Л.В. Основні тенденції розвитку торгової марки в сучасній Україні. Використання національних мотивів. *Вісник Харківської державної академії дизайну і мистецтв*. 2005. № 10. С. 13–19.

3. Тєлєтов О.С. Проблеми та протиріччя українського маркетингу в умовах сучасного глобалізованого світу : монографія / за заг. наук. ред. С.М. Ілляшенка. Суми : Папірус, 2013. С. 69–77.

4. Телєтов О.С. Маркетинг інновацій. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2014. № 2. С. 11–20.

5. Шульгіна Л.М. Механізм формування споживчої цінності упаковки як основа стратегії флексографічних підприємств : монографія / за заг. ред. В.В. Дергачова, Н.О. Сімченко, К.О. Бояринова та ін. Черкаси : Чабаненко, 2013. С. 298–313.

6. Юрченко І.В. Шляхи становлення національних традицій в сучасному дизайні: із досвіду викладання курсу «Основи формоутворення». *Вісник Харківської державної академії дизайну і мистецтв*. 2002. № 3. С. 57–63.

REFERENCES:

1. Bozhko T.O. (2005) Elementy narodnoho mystetstva u suchasnomu dyzaini pakuvan. Upakovka. [Elements of folk art in modern packaging design. Packaging]. No. 2. Pp. 46–49.

2. Zakaliuzhna L.V. (2005) Osnovni tendentsii rozvytku torhovoi marky v suchasnii Ukraini. Vykorystannia natsionalnykh motyviv. [The main trends of the brand development in modern Ukraine. Use of national motifs]. *Visnyk Kharkivskoi derzhavnoi akademii dyzainu i mystetstv.* No. 10. Pp. 13–19.

3. Tielietov O.S. (2013) Problemy ta protyrichchia ukrainskoho marketynhu v umovakh suchasnoho hlobalizovanoho svitu [Problems and contradictions of Ukrainian marketing in a modern globalized world] : monohrafiia / za zah. nauk. red. S.M. Illiashenka. Sumy : Papirus, pp. 69–77.

4. Tielietov O.S. (2014) Marketynh innovatsii [Marketing of innovation]. *Marketynh i menedzhment innovatsii.* No. 2. Pp. 11–20.

5. Shulhina L.M. Mekhanizm formuvannia spozhyvchoi tsinnosti upakovky yak osnova stratehii fleksohrafichnykh pidpryiemstv [The mechanism of formation of consumer value of packaging as the basis of the strategy of flexographic enterprises] : monohrafiia / za zah. red. V.V. Derhachova, N.O. Simchenko, K.O. Boiarynova ta in. Cherkasy : Chabanenko, 2013. Pp. 298–313.

6. Yurchenko I.V. (2002) Shliakhy stanovlennia natsionalnykh tradytsii v suchasnomu dyzaini: Iz dosvidu vykladannia kursu "Osnovy formoutvorennia". [Ways of formation of national traditions in modern design: From the experience of teaching the course "Fundamentals of formation"]. *Visnyk Kharkivskoi derzhavnoi akademii dyzainu i mystetstv*. Pp. 57–63.

Kovin'ko Olena
Doctor of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Marketing and Advertising
Vinnytsia Trade-Economics Institute
Kyiv National Trade-Economics University
Serednytska Liudmyla
Senior Lecturer at Department of Marketing and Advertising
Vinnytsia Trade-Economics Institute
Kyiv National Trade-Economics University

FORMATION OF MEASURES OF INFLUENCE ON THE CONSUMER BY INNOVATIVE PACKING

The purpose of the article. The purpose of the study is to determine the characteristics and types of innovative packaging materials, the study of factors that predetermine their development. Focus on packaging interactions with the environment. Classification of the features of visual perception of consumer packaging, as well as analysis of theoretical aspects of innovation packaging, definition of its role and application.

Methodology. Technological progress, quality, safety and increased competition have led to the need to modernize packaging that is marketed. Expectations and requirements for the packaging of goods are constantly increasing. Nowadays, a significant reason for the introduction of innovative packaging of food products is the problems associated with the use of materials that, while protecting the product from damage and having certain benefits, are extremely harmful to both the environment and the person.

Results. Packing of goods becomes more and more innovative and popular. One example of innovative packaging is Chill Buddy, a so-called light insulating material that offers an environmental alternative to unstable foam polystyrene (EPS). Although it is currently used only for the manufacture of refrigerated bags, experts are confident that the technology of isolation Chill Buddy in the near future will also be used in the packaging of ordinary goods.

Another material is microfiberated cellulose (MFC), made from plant wastes and less rigid than carbon fiber or glass, is a durable material that makes the packaging stronger, creating a barrier to oxygen and moisture. Adding only 1% of MFC to an existing substrate already improves packaging performance by 15 to 20 percent. Water barrier coatings are another example of safe material. Micro-pattern packaging materials are also among the list of environmental.

Today, designers use a variety of designer packaging techniques. Designers should use appropriate means in the design of consumer packaging in an appropriate way: the choice of material and additional printing techniques (varnish, cutting, stamping, etc.), designs and shapes, colors, figurative and graphic solutions, fashion accessories, etc. For the visual positioning of the packaging it is important, first of all, to carefully select all the details of the image and their interconnectedness. The main criterion here is the prerogatives that consumers establish. The form of packaging plays no less important role in the purchase of goods. The form is an important non-verbal means of communicating with the user, affecting his subconsciousness. Innovative packaging-related solutions can instantly isolate packaging from a range of competitors.

Practical implications. When creating any packaging, it is also important to remember that the appearance, shape and fonts are another important element in the visual perception of the product by the consumer. Therefore, the most reasonable combination of aesthetics and environmental compatibility in modern packaging should guarantee a quality product.

Value/originality. When developing packaging, one should take into account the increasing interest of consumers in products that provide environmental protection. Therefore, when creating a package, consideration should be given to the possibility of its disposal or reuse. Thus, the modern domestic packaging market develops very rapidly, however, with some lag behind world trends. If even ten years ago demand for such packaging was satisfied mainly due to imports, now the production of packaging is also growing in our country. High technology finds its application practically.

НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ПРОЦЕСУ РОЗРОБЛЕННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ ДЕРЖАВНИХ ЦІЛЬОВИХ ПРОГРАМ ОХОРОНИ ПРИРОДНОГО ДОВКІЛЛЯ В УКРАЇНІ: СВІТОВИЙ ДОСВІД РОЗВИНУТИХ КРАЇН

DIRECTIONS FOR IMPROVING THE PROCESS OF DEVELOPMENT AND IMPLEMENTATION OF GOVERNMENT TARGETED PROGRAMS FOR PROTECTION OF NATURAL ENVIRONMENT IN UKRAINE: WORLD EXPERIENCE OF DEVELOPED COUNTRIES

УДК 502.1:338.246.027(083.9)(477):303

Сенишин О.С.
д.е.н., доцент,
професор кафедри менеджменту
Львівський національний університет
імені Івана Франка

Наукова стаття присвячена напрямам удосконалення процесу розроблення та реалізації державних цільових програм охорони природного довкілля в Україні. З метою визначення стратегії формування, координації робіт із виконання та ресурсного забезпечення завдань та заходів державних цільових програм охорони природного довкілля побудовано принципову схему управління державними цільовими програмами охорони природного довкілля в Україні та розроблено дескриптивну модель ефективної реалізації вітчизняної державної цільової програми охорони навколишнього середовища. Автором зроблено висновки про можливість використання схематичної моделі управління державними цільовими програмами охорони природного довкілля в Україні у частині створення та функціонування Координаційної ради на чолі з керівником програми, яка є консультативним (дорадчим) колегіальним органом, який здійснює свою діяльність на громадських засадах.

Ключові слова: *державна цільова програма охорони природного довкілля, програмування, ефективність, державна екологічна політика, механізм управління державною цільовою екологічною програмою.*

Научная статья посвящена направлениям совершенствования процесса разработки и реализации государственных целевых программ охраны окружающей природной среды в Украине. С целью определения стратегии формирования, координации работ по выполнению и ресурсному обеспечению задач и мероприятий государственных целевых программ охраны окружающей природной среды построена принципиальная схема управления государственными целевыми программами охраны окружающей природной среды в Украине и разработана дескриптивная модель эффективной реализации отечественной государственной целевой программы охраны окружающей среды. Автором сделаны выводы о возможности использования схематической модели управления государственными целевыми программами охраны окружающей природной среды в Украине в части создания и функционирования Координационного совета во главе с руководителем программы, которая является консультативным (совещательным) коллегиальным органом, который осуществляет свою деятельность на общественных началах.

Ключевые слова: *государственная целевая программа охраны окружающей природной среды, программирование, эффективность, государственная экологическая политика, механизм управления государственной целевой экологической программой.*

The scientific article deals with the directions of improvement of the process of development and implementation of state targeted programs for protection of natural environment in Ukraine. A set of scientific research methods is used to realize the goals and tasks defined in the scientific article. Namely, the comparative method was used to compare the foreign experience of developed countries in the field of state programming of environmental protection and its adaptation to the conditions of Ukraine; to compare indicators that determine the level of development and implementation of state target programs of environmental protection in Ukraine; economic and statistical method used to investigate the state and trends of the development of the state programming system in Ukraine, to identify the main problems and obstacles related to its functioning; graphic interpretation method made it possible to visualize the principal scheme of management of domestic state target programs of environmental protection; the method of theoretical analysis, systemic and analytical methods, method of generalization, methods of grouping contributed to the identification of the main directions of improvement of the processes of development and implementation of state targeted programs for the protection of the natural environment in Ukraine. The author has summarized their research results on the possibility of using the schematic model of managing the state targeted environmental protection program in Ukraine for the aspects related to creation and functioning of the Coordination Council, led by the program manager. The above mentioned Coordination Council is an advisory (collegial) body that operates on a voluntary basis. It is also substantiated that for Ukraine worthy of attention is the experience of the European Union countries, which radically changed the system of state management of environmental protection, and revised the balance of competence of different levels of government, through systematic improvement and alignment of the mechanisms of environmental management with international legal, normative-methodical and institutional basis of ecological management and ecological safety.

Key words: *state target program of natural environment protection, programming, efficiency, state ecological policy, mechanism of the state target ecological program management.*

Постановка проблеми. Сучасна практика державного програмування природоохоронної діяльності засвідчує низьку ефективність державного регулювання в цій сфері. Це пов'язано насамперед із недосконалістю економічних, правових, політичних, соціальних механізмів природоохоронної діяльності, низьким рівнем його впровадження у практику господарювання, недостатністю наукових досліджень у цій сфері, нехтуванням вітчизняним і зарубіжним передовим досвідом.

Головною ознакою ефективної реалізації державних цільових програм (ДЦП) охорони природного довкілля в Україні є рівномірне їх фінансування протягом усього періоду за рахунок як бюджетних, так і позабюджетних коштів із постійним всеохоплюючим контролем на всіх етапах упровадження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями використання механізму державних цільових програм та оцінки їхньої ефективності

функціонування в економіці України були присвячені наукові дослідження вчених-економістів: В.М. Геєця, Л.С. Гринів, Б.М. Данилишина, О.С. Заржицького, Л.Г. Мельник, Т.О. Мощицької, О.В. Файчук, Л.М. Якушенко, Л.Д. Яценко та інших. Дослідженню теоретико-методологічних та прикладних аспектів державної політики охорони навколишнього середовища, зокрема державному програмуванню, присвячені численні публікації й іноземних вчених-науковців: С. Вульфа, Ч. Колстада, Р. Макрорі, Н. Станле тощо.

Постановка завдання. Метою наукової статті є виокремлення головних напрямів удосконалення процесу розроблення та реалізації державних цільових програм охорони природного довкілля в Україні через призму поданих рекомендацій щодо посилення контролю за реалізацією державних цільових економічних програм екологічного спрямування.

Виклад основного матеріалу дослідження. На основі наукових досліджень встановлено, що фінансування державних цільових екологічних програм може бути ефективним за умови виділення із бюджету не менше 80% планових коштів і за рахунок їх оптимізації методом програмно-цільового планування. Фінансування державних цільових екологічних програм у межах 35–80% від потреби може мати місце, оскільки воно загалом приводить до покращення стану навколишнього природного середовища і здоров'я людей. При цьому виділення з бюджету на зазначені цілі менше 35% передбачених коштів швидше за все спричинить нецільове використання державних фінансів [1, с. 392].

Для виокремлення пропозицій щодо покращення процесу розроблення цих програм охорони природного довкілля слід вказати комплекс системних недоліків виконання державних цільових програм екологічного спрямування, а саме:

1. Державні замовники всупереч вимогам статті 8 Закону України «Про державні цільові програми» [2]: не здійснюють належного контролю за виконанням заходів та завдань програм; практично не беруть участі у проведенні щорічного аналізу стану виконання програм; не забезпечують проведення активної роботи щодо пошуку небюджетних джерел фінансування, особливо за умови економії бюджетних коштів.

2. Державні цільові програми охорони природного довкілля так і не стали дієвим та ефективним інструментом реалізації державної екологічної політики, що забезпечує розв'язання найважливіших проблем охорони навколишнього середовища, окремих галузей економіки. Вони виконують роль «формального папірця з декларацією про наміри щось зробити».

3. У межах планування та використання коштів державного бюджету не дотримуються в повному обсязі принципи пріоритетності вирішення проблеми. Фінансові ресурси спрямовуються розпорошено.

4. Прогнозні обсяги фінансових ресурсів програми, у тому числі коштів державного бюджету, не узгоджуються з реальними можливостями їх фінансування.

5. Всупереч вимогам пункту 29 Порядку розроблення та виконання державних цільових програм, затвердженого постановою Кабінету Міністрів України від 31.01.2007 р. № 106 (далі – Порядок), програми не містять методики оцінки ефективності її виконання з обов'язковим урахуванням лімітуючих нормативів на використання природних ресурсів, ГДВ, ГДС, ГДР, що повинна бути розроблена державним замовником з урахуванням специфіки програми та кінцевих результатів.

6. Відсутня можливість для здійснення контролю з боку громадськості.

7. З боку державних замовників має місце формальний підхід до виконання вимог чинного законодавства у сфері розроблення та виконання державних цільових програм.

8. Незадовільне звітування державних замовників: недотримання строків подання, інформація подається не в повному обсязі та не за всіма виконавцями.

9. Відсутність прозорого відображення у державному бюджеті видатків на фінансування державних цільових програм охорони довкілля.

Згідно з пропозиціями Мінекономрозвитку України, за результатами моніторингу 2015–2016 рр. [3]: продовжується практика ігнорування державними замовниками необхідності виконання положень законодавства у сфері розроблення та виконання ДЦП; не забезпечена підготовка проектів нормативно-правових актів щодо внесення змін до програм у частині уточнення результативних показників, обсягів фінансування завдань і заходів, строків їх виконання з урахуванням фактичних обсягів фінансування та досягнутих результатів; державними замовниками не розроблені методики оцінки ефективності виконання державних цільових програм з урахуванням їхньої специфіки та кінцевих результатів.

Орієнтиром під час вибору стратегічних цілей державних програм охорони довкілля, раціонального використання природних ресурсів та забезпечення екологічної безпеки повинні бути стратегічні цілі, зазначені в «Основних засадах (стратегії) державної екологічної політики України на період до 2020 року» [4].

Досвід розвинутих країн свідчить про те, що завдяки проведенню науково-дослідних робіт природоохоронного спрямування вдається досягти значної економії коштів під час здійснення природоохоронних заходів та істотно зменшити збитки від забруднення й виснаження компонентів довкілля.

У процесі наукових досліджень підтверджено, що уряди провідних країн світу приділяють велику увагу проблемам програмування охорони природного довкілля та екологічної безпеки не тільки на міждержавному, а й на державному та регіональному рівнях. Підхід провідних країн світу до вирішення цих проблем безпосередньо базується на розумінні того, що вони мають вирішуватися на місцях, там, де зосереджене економічне та соціальне життя суспільства.

Становить інтерес досвід державного програмування охорони природного довкілля в Японії, яка широко використовує такі адміністративні заходи [5], як: запровадження стандартів якості продукції і стану навколишнього середовища; екологічна експертиза; укладання угод між місцевими органами влади й підприємствами про контроль за забрудненням тощо. Одним із найефективніших заходів Японії стосовно програмування охорони природного довкілля є застосування принципу «забруднювач платить». Також країна є лідером у використанні еколого-технологічного підходу до гарантування екологічної безпеки за рахунок розвитку науки.

У США, як і в Європі, змінилися пріоритети у боротьбі із забрудненням атмосфери. Головні програми спрямовані не на введення в дію очисного обладнання, а на створення екологічно чистих технологій. Закон США про водні ресурси передбачає виконання 16 природоохоронних програм. Встановлено кримінальну відповідальність за свідоме скидання у водойми забруднень, що загрожують здоров'ю і життю людей. Створивши необхідний економічний механізм, американцям вдалося не лише зупинити подальше забруднення навколишнього середовища, а й суттєво поліпшити його якість. У США цільові заходи охорони довкілля встановлює федеральне Агентство з охорони природи, а потім кожний штат окремо пропонує конкретні заходи щодо їх реалізації, пов'язуючи їх із планами розвитку галузі [6].

У країнах Західної Європи, починаючи ще з 1973 р., розроблено спеціальні програми охорони природи, у яких загальне визнання здобула концепція сталого розвитку, відповідно до якої екологічні та економічні цілі в динаміці збігаються, а на рівні Європейського Союзу його країни-члени розробили принципи та загальні заходи для законодавчих актів у сфері охорони природи.

Нова за змістом політика збереження природного середовища втілюється у формі національних програм, у яких передбачена взаємодія органів державного управління, приватного сектору, науки, фінансових установ. У всіх країнах прийняті закони про охорону природного середовища, в яких закріплені функції держави з регулювання природоохоронної діяльності, а також визначені права й обов'язки природокористувачів. До прикладу, такими законами в США є закон «Про національну політику в сфері навколишнього середовища» (1970 р.), в Японії – основний закон «Про боротьбу із забрудненнями навколишнього природного середовища» (1967 р.), у Швеції – закон «Про охорону навколишнього середовища» (1969 р.). Приймаються спеціальні законодавчі акти, спрямовані на попередження та усунення порушень якості окремих компонентів навколишнього середовища. Також в основу законодавчої піраміди закладені численні нормативні акти органів місцевої влади, які найбільшою мірою враховують природно-географічну та соціально-економічну специфіку того чи іншого регіону [6].

У США вже у 1970 році було сформульовано положення про обов'язковість проведення державної екологічної експертизи всіх напрямів господарської діяльності. Основою політики в галузі охорони навколишнього середовища і фінансування природоохоронних заходів *є принцип нормативно якісного стану довкілля,* який забезпечується або системою норм і стандартів на гранично допустимі рівні антропогенного навантаження, склад забруднень, викидів, скидів, або системою оподаткування підприємств, які допускають порушення встановлених вимог природокористування. Обидва принципи можуть бути органічно поєднані. Ефективним засобом контролю за викидами є запровадження Агентством з охорони навколишнього середовища США «дозволів» на допустиму кількість забруднюючих речовин, що можуть бути викинуті у навколишнє середовище. Цей захід дав можливість фірмам, обсяг викидів забруднюючих речовин яких є меншим, аніж встановлений для них ліміт, продавати свої права іншим фірмам.

Екологічна політика Великобританії ґрунтується насамперед на якісних характеристиках об'єктів навколишнього середовища. Визнано за необхідне проведення оцінки навколишнього середовища до початку проектування будь-якого будівництва, а в подальшому – періодичного контролю за станом навколишнього природного середовища. Щодо екологічного планування та програмування, початковий варіант екологічної експертизи порівнюється з іншими варіантами оцінок, що дає змогу більш оптимально визначати параметри антропогенного впливу [7, с. 35].

У Німеччині й країнах Європейського Союзу розроблена та реалізується стратегія екологічно орієнтованого менеджменту й екологічного підприємництва як одного з важливих напрямів екологічної модернізації. Крім того, всі підприємства Німеччини в обов'язковому порядку проходять екологічний аудит. Здебільшого прийняті національні стандарти, які регулюють екологічний аудит. Так, у червні 1993 р. прийнято основні принципи і положення екологічного обліку в межах ЄС, які набули чинності у квітні 1995 р. За оцінками Німецького

агентства з питань навколишнього середовища в галузі екологічної професійної підготовки і підвищення кваліфікації спеціалістів, нині професійні екологічні інтереси групуються за ступенем їх пріоритетності для тих, хто навчається, таким чином: переробка відходів; екологічне право; водне господарство; охорона ґрунтів; енергозбереження; охорона довкілля на підприємствах; регіональне екологічне планування та програмування; екологічна експертиза; екологічна політика тощо [8].

Зарубіжна практика свідчить, що основою всієї системи захисту навколишнього середовища в економічно розвинутих країнах є активне державне регулювання, в якому значні пріоритети надаються економічному стимулюванню та підтримці підприємництва, що розвивається в напрямі екологізації суспільного виробництва.

Таким чином, соціальна та еколого-економічна інтегрованість України має обов'язково враховувати зарубіжний досвід механізмів регулювання природокористування шляхом системного вдосконалення і приведення у відповідність із міжнародною правовою, нормативно-методичною та інституціональною базою екологічного управління та екологічної безпеки.

Досвід зарубіжних країн у галузі екологічного програмування свідчить про їх готовність брати активну участь у розв'язанні глобальних екологічних проблем, що зумовлює необхідність прийняття Україною відповідних законів щодо впровадження екологічних завдань у національну політику й адаптації її до європейського екологічного простору, гармонізації національних екологічних вимог, стандартів і обмежень із відповідними показниками провідних країн світу. Для України вартим уваги є досвід країн Європейського Союзу, які як докорінно змінили саму систему державного управління охороною природного середовища, так і переглянули співвідношення компетенції органів управління різного рівня.

Важливо відзначити, що під час формування державних цільових програм охорони природного довкілля необхідно використовувати модель, яка давала би змогу здійснювати фінансовий маневр, тобто вирівнювати потреби у фінансових засобах і отримати максимальний чистий природоохоронний результат [9, с. 47–53]. Виконання державних цільових програм охорони природного довкілля потребує значних коштів, і потрібно виважено підходити до їх формування та залучення всіх можливих джерел їх фінансування.

З метою визначення стратегії формування, координації робіт із виконання та ресурсного забезпечення завдань та заходів державних цільових програм охорони природного довкілля замовником програми формується Координаційна рада на чолі з керівником програми, яка є консультативним (дорадчим) колегіальним органом, який здійснює свою діяльність на громадських засадах. Принципову схему управління державними цільовими програми охорони природного довкілля показано на рис. 1.

Підсумовуючи зазначене вище, можна наголосити, що результативне виконання державних цільових програм охорони природного довкілля потребує: вдосконалення нормативно-правового забезпечення процесу їх формування і реалізації; розроблення для кожної цільової програми відповідних методик оцінки ефективності їх виконання з урахуванням їх специфіки та кінцевих результатів; формування державного, обласного, місцевого фондів охорони навколишнього природного середовища державних цільових програм охорони природного довкілля для оптимальної акумуляції та використання фінансових ресурсів; створення центру інформаційного забезпечення державних цільових програм охорони природного довкілля; чітко визначених спеціально уповноважених органів управління та контролю за державними цільовими програмами у межах виконання програми.

Отже, на нашу думку, вдосконаленню процесу розроблення державних цільових програм охорони природного довкілля в Україні сприятиме врахування таких пропозицій:

1. Сприяння інноваційній діяльності та науково-дослідній роботі у сфері моніторингу за станом охорони навколишнього середовища, у тому числі:

– надання достатньої державної підтримки програмам наукових досліджень з оцінювання природно-ресурсного потенціалу України, розроблення та впровадження системи індикаторів збалансованого розвитку та методів просторового планування, впливу чинників довкілля на стан здоров'я населення, а також демографічних тенденцій;

– проведення фундаментальних наукових досліджень із формування нової ідеології життєдіяльності українського суспільства, спрямованої на екологізацію економіки, виробництва, споживання, політики, освіти;

– дослідження здатності природних екосистем витримувати антропогенне навантаження;

– проведення економічної оцінки вартості природних ресурсів;

– сприяння науковим дослідженням у сфері ефективних методів навчання, інструментів оцінки збалансованості розвитку, формування життєвих установок і цінностей.

2. Підвищення ступеня залученості громадськості до підготовки проектів державних програм у сфері охорони навколишнього середовища.

3. Передбачення прозорого інформаційного забезпечення та доступу до звітів про виконання державних програм у сфері охорони навколишнього середовища.

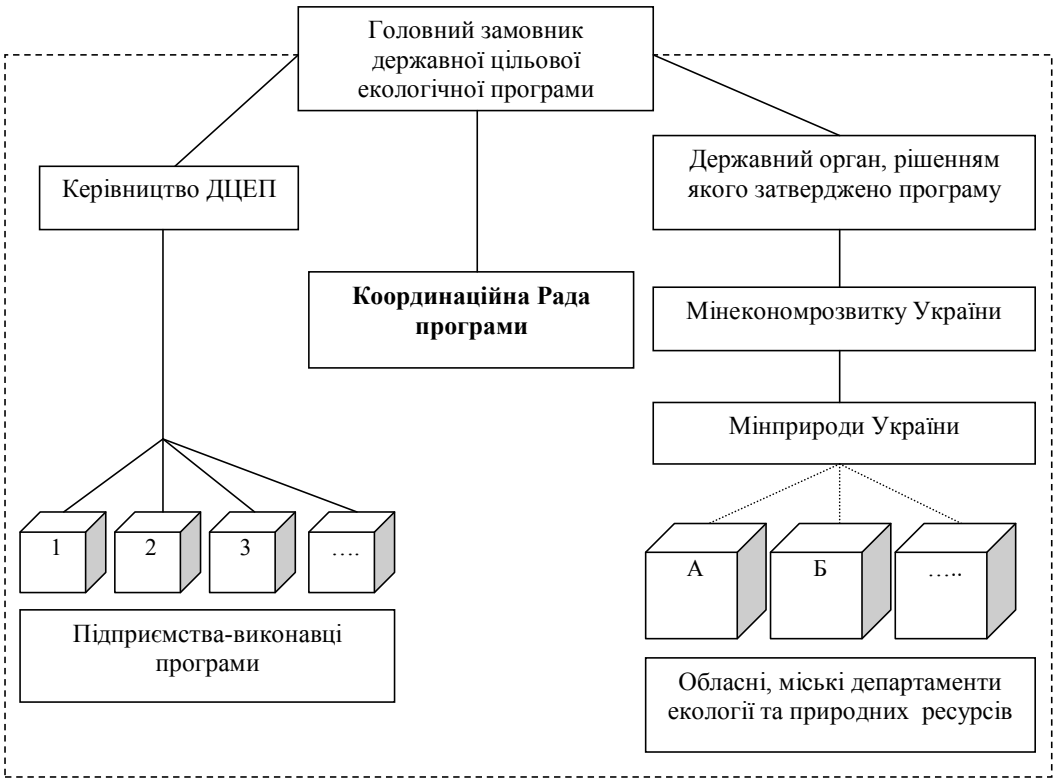


Рис. 1. Принципова схема управління державними цільовими програмами охорони природного довкілля

Джерело: розроблено автором

4. Налагодження стабільного двостороннього зв'язку та співпраці розробником державних програм охорони довкілля з громадськими екологічними організаціями та активним населенням.

5. Забезпечення постійної інформованості населення замовниками державних програм охорони довкілля з питань розв'язання місцевих і загальнодержавних екологічних проблем і процесу переходу до збалансованого розвитку з активним залученням засобів масової інформації.

6. Підвищення ефективності управління та професіоналізму виконавцями державних програм у сфері охорони навколишнього середовища.

Державні цільові програми охорони довкілля, раціонального природокористування (далі – ДЦЕП) є інтегративним, найбільш дієвим та таким, що відповідає принципу державного регулювання екологічної політики інструментом, вдале застосування якого дає змогу найбільш ефективно вирішувати складний комплекс проблем, пов'язаних із напруженим станом навколишнього середовища України.

На основі запропонованих нами пропозицій щодо вдосконалення процесу розроблення державних цільових програм охорони природного довкілля в Україні вважаємо, що модель ефективної реалізації державної цільової програми охорони природного довкілля має виглядати таким чином (рис. 2).

Згідно з переліком державних цільових програм, які виконувалися в межах бюджетних програм, у 2015 р. в Україні налічувалося 6 програм екологічного спрямування проти 18 у 2010 р.

Упродовж 2014–2015 рр. спостерігаються позитивні тенденції щодо удосконалення механізму управління ДЦЕП:

– збільшується частка фінансування, так, у 2015 р. Загальнодержавна цільова програма розвитку водного господарства та екологічного оздоровлення басейну р. Дніпро на період до 2021 року була профінансована на 89,4%; Державна цільова програма «Ліси України» на 2010–2015 рр. – на 305,7% [10; 11];

– спостерігаються намагання систематизації та об'єднання програм для більш комплексного вирішення завдань охорони та відтворення довкілля. Питання оптимізації державних цільових програм та оперативного керування ними розглядаються в Розпорядженні Кабінету Міністрів України від 23 березня 2011 р. № 223-р та Постанові Верховної Ради України «Про основні напрями бюджетної політики на 2012 рік» від 13.05.2011 р., № 3358-IV;

– враховується попередній досвід реалізації: прорахунки впровадження «Програми комплексного протипаводкового захисту в басейні р. Тиси у Закарпатській області на 2002–2006 рр. та прогноз до 2015 року» враховані під час розроблення

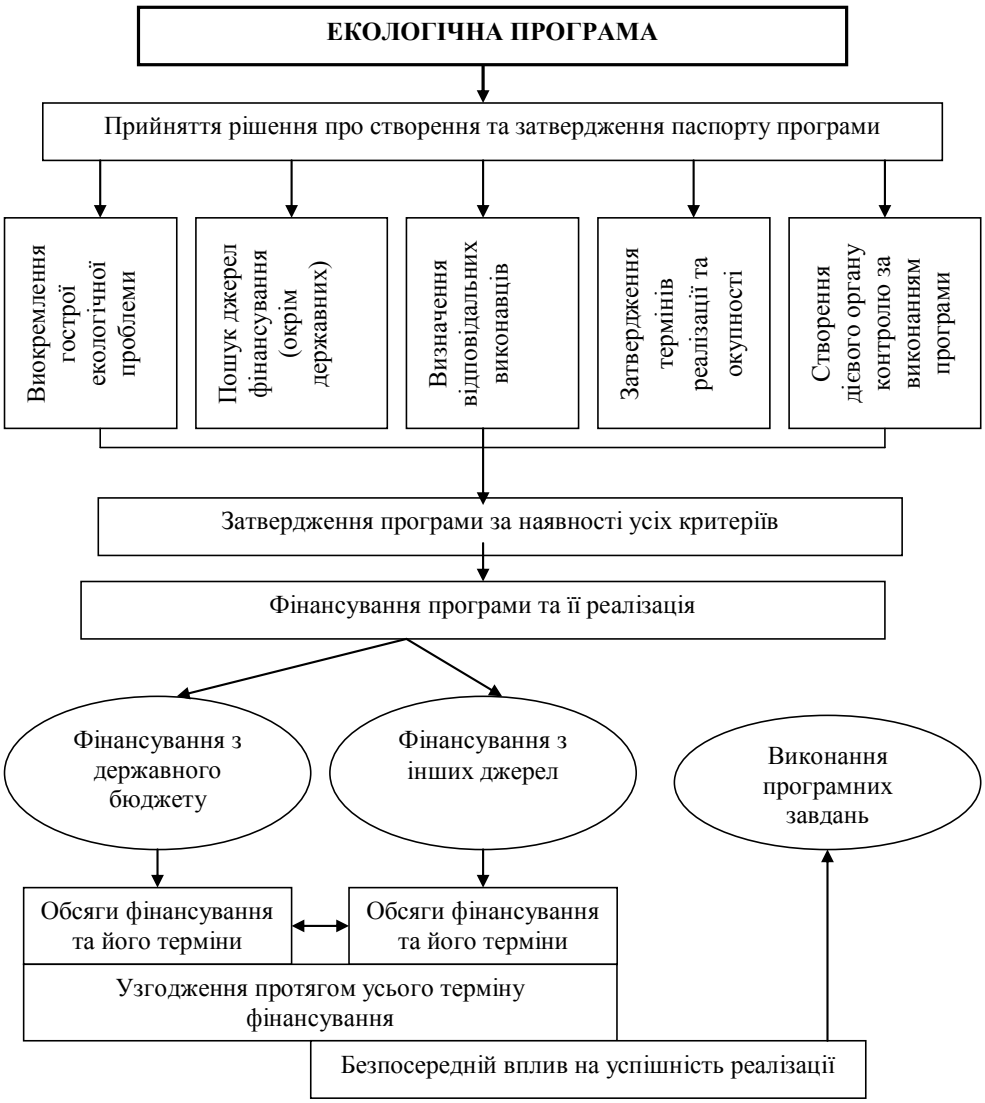


Рис. 2. Дескриптивна модель ефективної реалізації державної цільової програми охорони природного довкілля

Джерело: розроблено автором

Загальнодержавної цільової програми розвитку водного господарства та екологічного оздоровлення басейну р. Дніпро на період до 2021 року та Загальнодержавної цільової програми «Питна вода України» на 2011–2020 роки [10; 12].

Висновки з проведеного дослідження. З огляду на комплексний характер ДЦЕП, для підвищення їхньої ефективності та дієвості необхідно не тільки удосконалити стандарти розроблення, процедури затвердження та механізми реалізації, а й докорінно переглянути систему екологічних цільових програм в Україні, що вже склалася з метою її уніфікації та оптимізації. З огляду на те, що більшість ДЦЕП реалізується протягом досить тривалого часу (більше п'яти років), а стан їх виконання внаслідок вищезазначених недоліків є неповним, неефективним та несистемним, прискіплива ревізія наявних програм є першочерговим завданням.

Для підвищення ефективності функціонування системи державного програмування охорони природного довкілля необхідно:

– удосконалити регламентацію механізмів і процедур інституту державних цільових програм. Для цього Уряду України слід удосконалити порядок розроблення та виконання програм;

– розробити та законодавчо закріпити механізм запровадження експертних перевірок за ходом виконання державних цільових програм, цільовим та ефективним використанням коштів для виявлення та усунення недоліків у системі державних цільових програм;

– вирішити питання щодо кодифікації державних цільових програм у межах Бюджетної класифікації для налагодження оперативного моніторингу фінансування державних цільових програм із боку Мінфіну та Держказначейства і забезпечення відкритості і прозорості процедур виділення та спря-

мування бюджетних коштів на фінансування заходів ДЦЕП;

– оптимізувати структуру ДЦЕП за рахунок виключення з їх переліку тих, які не відповідають першочерговим пріоритетам розвитку, що дозволить сконцентрувати кошти на вирішенні пріоритетних задач та привести у відповідність потребу у фінансуванні програм із реальними можливостями бюджету і забезпечити повне фінансування програм у визначені терміни;

– запровадити науково обґрунтовану методологію оцінки ефективності ДЦЕП з обов'язковим врахуванням лімітуючих нормативів на використання природних ресурсів, ГДВ, ГДС, ГДР для забезпечення методичної та організаційної єдності у процесі проведення щорічних перевірок процесу реалізації цільових програм;

Для посилення контролю за реалізацією ДЦЕП необхідно:

1. Уточнити функції державного замовника-координатора щодо його відповідальності за підготовку і реалізацію ДЦЕП, їх фінансування, координацію діяльності державних замовників, надання звітності про процес реалізації програми та ввести персональну відповідальність за виконання ДЦЕП, а саме – кінцеві результати та цільове й ефективне витрачання коштів.

2. Зобов'язати замовника до початку реалізації ДЦЕП затверджувати та подавати до Міністерства економічного розвитку і торгівлі України положення про управління реалізацією ДЦЕП.

3. Підвищити вимоги до державних замовників стосовно фінансування заходів ДЦЕП за рахунок позабюджетних джерел (інших джерел фінансування).

4. Розробити механізм компенсації у разі недофінансування програм частки фінансування за рахунок коштів державного бюджету з позабюджетних джерел.

5. Підвищити вимоги до щорічної звітності, що надходить від державних замовників про процес виконання ДЦЕП.

6. Відпрацювати механізм експертних перевірок за процесом виконання ДЦЕП, цільовим та ефективним використанням коштів для виявлення недоліків у системі державних цільових програм та розроблення заходів з їх усунення.

Для успішної реалізації процесу виконання державних цільових програм вважається доцільним застосування нової системи керування в межах сучасного менеджменту – контролінгу, який, як свідчить досвід розвинених країн, дає змогу координувати та інтегрувати зусилля на більш високому професійному рівні, а також незалежного екологічного аудиту на всіх стадіях реалізації програмних завдань і заходів. Використання контролінгового механізму та екологічного аудиту дасть змогу підвищити ефективність реалізації програм і ступінь досягнення програмних цілей.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Senyshyn O.S., Chopko N.S., Zhuk I.Z. Integral estimate of the effectiveness of performance of indices of the state targeted pragrams for protection of natural environment in Ukraine. *Baltic Journal of Economic Studies: scientific journal*. 2017. Vol. 3 (2017). No 5. P. 391–399.
2. Про державні цільові програми: Закон України від 18 березня 2004 р. № 1621-IV / Верховна Рада України. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1621-15 (дата звернення 21.12.2018).
3. Методичні рекомендації щодо порядку розроблення регіональних цільових програм, моніторингу та звітності про їх виконання: Наказ Міністерства економіки України від 04 грудня 2006 р. № 367 / Міністерство економіки України. URL: http://www.me.gov.ua/ (дата звернення 08.12.2018).
4. Про основні засади (стратегію) державної екологічної політики до 2020 року: Закон України від 21 грудня 2010 р. № 2818-VI / Верховна Рада України. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2818-17 (дата звернення 14.12.2018).
5. Кернична А.Є. Досвід зарубіжних країн щодо вдосконалення механізмів державного управління в екологічній сфері у контексті євроінтеграції. 2013. URL: http:// www. investplan. com.ua /pdf/ 24_2013/36. pdf (дата звернення 01.10.2018).
6. Авраменко Н.Л., Кущ М.О. Досвід ЄС у сфері економічного стимулювання до охорони навколишнього природного середовища. 2016. URL: http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2016/12/186.pdf (дата звернення 30.11.2018).
7. Грушева Т.І. Зарубіжний досвід та міжнародні аспекти управління природокористуванням. *Менеджер*. 2007. № 4 (42). С. 32–38.
8. Салатюк Н.М. Зарубіжний досвід регулювання природокористування та охорони навколишнього середовища. 2013. URL: http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/2486/1/333.pdf (дата звернення 2.10.2018).
9. Гринів Л.С. Регіональні цільові програми: навч. посібник. Львів: Львівський національний університет імені Івана Франка, 2010. 93 с.
10. Загальнодержавна цільова програма розвитку водного господарства та екологічного оздоровлення басейну р. Дніпра на період до 2021 року: Закон України від 24 травня 2012 р. № 4836-VI / Верховна Рада України. URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/ 4836-17 (дата звернення 21.12.2018).
11. Державна цільова програма «Ліси України» на 2010–2015 рр.: Постанова Кабінету Міністрів України від 16 вересня 2009 р. № 977 / Кабінет Міністрів України. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/977-2009-%D0%BF (дата звернення 28.12.2018).
12. Загальнодержавна цільова програма «Питна вода України» на 2011–2020 рр.: Закон України від 20 жовтня 2011 р. № 3933-VI / Верховна Рада України. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws show/2455-15 (дата звернення 24.12.2018).

REFERENCES:

1. Senyshyn O., Chopko N., Zhuk I. (2017) Integral estimate of the effectiveness of performance of indices of the state targeted pragrams for protection of natu-

ral environment in Ukraine. *Baltic Journal of Economic Studies: scientific journal*, no. 5, pp. 391–399.

2. Zakon pro derzhavni tsilovi prohramy No. 1621–IV of March 18 (2004). [The Law on State Target Programs]. (Verkhovna Rada Ukrainy). Ofitsiinyi sait Verkhovnoi Rady Ukrainy. Available at: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1621-15 (accessed 25 May 2018).

3. Stan vykonannia derzhavnykh tsilovykh prohram u 2015 rotsi. (2016). [State of implementation of state targeted programs in 2015]. (Ministerstvo ekonomiky Ukrainy). Ofitsiinyi sait Ministerstva ekonomiky Ukrainy. Available at: https://issuu.com/mineconomdev/docs/ (accessed 07 December 2018).

4. Zakon pro osnovni zasady (strategiyu) derzhavnoyi ekologichnoyi polityky do 2020 roku No. 2818–VI of Desember 21 (2010). [The Law on the main principles (strategy) of ecological policy till 2020]. (Verkhovna Rada Ukrainy). Ofitsiinyi sait Verkhovnoi Rady Ukrainy. Available at: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2818-17 (accessed 11 December 2018).

5. Kernychna A.Ye. (2013) Dosvid zarubizhnykh krain shchodo vdoskonalennia mekhanizmiv derzhavnoho upravlinnia v ekolohichnii sferi u konteksti yevrointehratsii [Experience of foreign countries in improving the mechanisms of public administration in the environmental sphere in the context of European integration]. Available at: http://www.investplan.com.ua/pdf/24_2013/36.pdf (accessed 31 October 2018).

6. Avramenko N.L., Kushch M.O. (2016) Dosvid YeS v sferi ekonomichnoho stymuliuvannia do okhorony navkolyshnoho pryrodnoho seredovyshcha [EU experience in the field of economic stimulation of environmental protection]. Available at: http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2016/12/186.pdf (accessed 30 September 2018).

7. Hrusheva T.I. (2007) Zarubizhnyi dosvid ta mizhnarodni aspekty upravlinnia pryrodokorystuvanniam [Foreign experience and international aspects of environmental management]. *Menedzher*, no. 4 (42), pp. 32–38.

8. Salatiuk N.M. (2013) Zarubizhnyi dosvid rehuliuvannia pryrodokorystuvannia ta okhorony navkolyshnoho seredovyshcha [Foreign experience in the regulation of nature and environmental protection]. Available at: http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/2486/1/333.pdf (accessed 2 October 2018).

9. Hryniv L.S. (2010) *Rehionalni tsilovi prohramy* [Regional targeted programs]. Lviv: Lvivskyi natsionalnyi universytet imeni Ivana Franka. (in Ukraine)

10. Zakon pro zahalnoderzhavnu tsilovu prohramu rozvytku vodnoho hospodarstva ta ekolohichnoho ozdorovlennia baseinu richky Dnipra na period do 2021 roku No. 4836–VI of May 24 (2012). [The Law on the national targeted program for the development of water economy and ecological rehabilitation of the Dnipro river basin in the period up till 2021]. (Verkhovna Rada Ukrainy). Ofitsiinyi sait Verkhovnoi Rady Ukrainy. Available at: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/4836-17 (accessed 29 November 2017).

11. Postanova pro derzhavnu tsilovu prohramu Lisy Ukrainy na 2010–2015 rr. No. 977 of September 16 (2009). [Resolution on the State Targeted Program “Forests of Ukraine” for 2010–2015]. (Kabinet Ministriv Ukrainy). Ofitsiinyi sait Kabinetu Ministriv Ukrainy. Available at: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/977-2009-%D0%BF (accessed 28 November 2017).

12. Zakon pro zahalnoderzhavnu tsilovu prohramu Pytna voda Ukrainy na 2011–2020 rr. No. 3933–VI of October 20 (2011). [The Law on the legal regime of the territory that was exposed to radioactive contamination as a result of the Chernobyl disaster]. (Verkhovna Rada Ukrainy). Ofitsiinyi sait Verkhovnoi Rady Ukrainy. Available at: http://zakon2.rada.gov.ua/lawsshow/2455-15 (accessed 04 July 2018).

Senyshyn Oksana
Doctor of Economic Sciences,
Professor of Management Department
Ivan Franko National University of Lviv

DIRECTIONS FOR IMPROVING THE PROCESS OF DEVELOPMENT AND IMPLEMENTATION OF GOVERNMENT TARGETED PROGRAMS FOR PROTECTION OF NATURAL ENVIRONMENT IN UKRAINE: WORLD EXPERIENCE OF DEVELOPED COUNTRIES

The current practice of state programming of environmental activities shows a low efficiency of state regulation in this area. This is primarily due to the imperfection of the economic, legal, political, social mechanisms of environmental activity, the low level of its implementation in the practice of management, the lack of scientific research in this area, neglecting domestic and foreign best practices.

The scientific article deals with the directions of improvement of the process of development and implementation of state targeted programs for protection of natural environment in Ukraine. In particular, state targeted programs of environmental protection in Ukraine are the subject of this research.

Methodology. A set of scientific research methods is used to realize the goals and tasks defined in the scientific article. Namely, the comparative method was used to compare the foreign experience of developed countries in the field of state programming of environmental protection and its adaptation to the conditions of Ukraine; to compare indicators that determine the level of development and implementation of state target programs of environmental protection in Ukraine; economic and statistical method used to investigate the state and trends of the development of the state programming system in Ukraine, to identify the main problems and obstacles related to its functioning; graphic interpretation method made it possible to visualize the principal scheme of management of domestic state target programs of environmental protection; the method of theoretical analysis, systemic and analytical methods, method of generalization, methods of grouping contributed to the identification of the main directions of improvement of the processes of development and implementation of state targeted programs for the protection of the natural environment in Ukraine.

Information and reference base of scientific research consists of laws and other legal regulations of Ukraine on environmental protection issues, international documents, analytical and statistical materials of the State Statistics Service of Ukraine, reports on the implementation of State target programs for 2010–2016, scientific works of domestic scientists, periodicals, results of the authors' personal observations.

Practical implementation. The author have summarized their research results on the possibility of using the schematic model of managing the state targeted environmental protection program in Ukraine for the aspects related to creation and functioning of the Coordination Council, led by the program manager. The above mentioned Coordination Council is an advisory (collegial) body that operates on a voluntary basis. It is also substantiated that for Ukraine worthy of attention is the experience of the European Union countries, which radically changed the system of state management of environmental protection, and revised the balance of competence of different levels of government, through systematic improvement and alignment of the mechanisms of environmental management with international legal, normative-methodical and institutional basis of ecological management and ecological safety.

Scientific value of research results. In the form of directions for improving the process of development and implementation of state targeted programs for the protection of the natural environment in Ukraine, a set of key recommendations has been proposed for improving the efficiency of functioning of the system of domestic state programming for natural environment protection.

ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ «ЕКОЛОГІЧНА ЕКОНОМІКА»
DEFINITION OF CONCEPT ECOLOGICAL ECONOMY

УДК 332.2

Хаврова К.С.
к.е.н, доцент, доцент кафедри економіки та бізнесу
Донецький національний університет економіки і торгівлі імені М. Туган-Барановського
Плужнікова Л.М.
здобувач
Донецький національний університет економіки і торгівлі імені М. Туган-Барановського

У статті розглянуто сутність та взаємозв'язок таких понять, як «економіка» та «екологія». Визначено альтернативні позиції економіки щодо екології, які полягають як у позитивному, так і в негативному впливі. На основі робіт сучасних економістів надано авторське трактування поняття «екологічна економіка», що також дало змогу виокремити таке поняття, як «екологічна зайнятість». Визначено проблеми екології та економіки, на основі чого зроблено висновок, що нині у розвитку екологічної економіки відчувається помітний перекіс у бік практичних розробок, які не мають міцної теоретичної основи. Розкрито основні етапи розвитку екологічної економіки як науки, а саме: «бум екологічних споруджень»; застосування малозабруднюючих технологій; досягнення науки і техніки; екологізація стилю життя. Також у процесі дослідження визначено, що основним завданням еколого-економічного напряму є пошук шляхів забезпечення стійкості економічного розвитку поряд із підтриманням стійкості біосфери як середовища життя і діяльності людини.

Ключові слова: *екологія, економіка, екологічна економіка, екологічна занятість, ресурси, довкілля, природні ресурси.*

В статье рассмотрена сущность и взаимосвязь таких понятий, как «экономика» и «экология». Определены альтернативные позиции экономики применительно к экологии, заключающиеся как в положительном, так и в негативном влиянии. На основе работ современных экономистов предоставлена авторская трактовка понятия «экологическая экономика», что также позволило выделить такое понятие, как «экологическая занятость». Определены проблемы экологии и экономики, на основе чего сделан вывод, что в настоящее время в развитии экологической экономики ощущается заметный перекос в сторону практических разработок, не имеющих прочной теоретической основы. Раскрыты основные этапы развития экологической экономики как науки, а именно: «бум экологических сооружений»; применение малозагрязняющих технологий; достижения науки и техники; экологизация стиля жизни. Также в ходе исследования определено, что основной задачей эколого-экономического направления является поиск путей обеспечения устойчивости экономического развития вместе с поддержанием устойчивости биосферы как среды жизни и деятельности человека.

Ключевые слова: *экология, экономика, экологическая экономика, экологическая занятость, ресурсы, окружающая среда, природные ресурсы.*

The article deals with the essence and interconnection of such concepts as economics and ecology. The alternative positions of the economy in relation to ecology are determined. One of the main directions of modernization of the modern economy is the realization of its environmental norms. One of the most important tasks of the global community is the effective measures for environmental protection in the process of economic activity that are consistent with the concept of gradual economic growth. The state of the environment directly influences the efficiency of production of goods and services and the potential for reproduction of a social product in the long run. Therefore, in the paradigm of the reproductive theory, there is a need to study the interconnections of nature and society, which, however, is very controversial. The purpose of the study – on the basis of the theoretical analysis of the interaction of nature and society to identify economic contradictions and to justify the concepts and principles of the ecological economy. Recognizing the problems of ecology and economy, as well as the position of the economy in relation to ecology, it was concluded that at present, the development of the ecological economy is experiencing a significant shift towards practical developments that do not have a solid theoretical basis. In the course of the study four phases of the development of the ecological economy as a science were distinguished. An overview of different opinions regarding the concept of "ecological economy" and the definition of stages of its development as a science has allowed to provide an author's interpretation of this concept. Thus, in our opinion, the ecological economy is the formation of new directions of economic activity related to environmental protection, rational use of natural resources, energy resources, reduction of greenhouse gas emissions, implementation of environmental technologies, recycling and utilization of waste, production of environmentally friendly products, Entrepreneurship in the field of environmental protection, which creates conditions and prerequisites for new types of employment in the labor market and the creation of new jobs. Under ecological employment, we are called to understand activities that bring income and do not contradict legislation that reduces the negative impact on the environment.

Key words: *ecology, economics, ecological economics, ecological employment, resources, environment, natural resources.*

Постановка проблеми. Одним із головних напрямів модернізації сучасної економіки є реалізація її екологічних норм. Одним із найважливіших завдань світової спільноти залишаються ефективні заходи щодо захисту довкілля в процесі господарської діяльності, які відповідають концепції поступового економічного зростання. Стан навколишнього середовища безпосередньо впливає на ефективність виробництва товарів і послуг та потенційні можливості здійснення відтворення суспільного продукту в довгостроковій перспективі. Тому в парадигмі відтворювальної теорії виникає потреба дослідження взаємозв'язків природи і суспільства, які досить суперечливі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням проблематики концепції екологічної економіки займалися такі вчені, як М. Борущак, В.О. Власенко, Т.П. Галушкіна, П.В. Жук, В.С. Кравців, Л.Г. Мельник, Д.М. Стеченко, В.Є. Реутов, С.К. Харічков. В економічній літературі досить велика увага приділяється питанням раціонального природокористування, захисту довкілля, але аналіз публікацій свідчить про те, що найчастіше об'єктом дослідження стають екологічні проблеми, що виникають у різних галузях і сферах діяльності,

але системного аналізу понять і принципів екологічної економіки здійснено ще не було.

Постановка завдання. Мета дослідження – на основі теоретичного аналізу взаємодії природи і суспільства виявити економічні протиріччя й обґрунтувати поняття і принципи екологічної економіки.

Виклад основного матеріалу. Для визначення поняття «екологічна економіка» вважаємо за доцільне розкрити сутність та взаємозв'язок таких понять, як економіка та екологія. Близькість зв'язку економіки та екології видно вже в назві цих сфер знання. Економіка (від грецького oikonomike, буквально – мистецтво ведення домашнього господарства) – сукупність виробничих відносин певного суспільства, його економічний базис; народне господарство країни або його частина, що включає певні галузі і види виробництва. Екологія (від грецького oikos – будинок, житло, місцеперебування) – наука про відносини живих організмів між собою і навколишнім середовищем [1, с. 147].

Вперше термін «екологія» було введено в науковий обіг у 1866 р. німецьким науковцем Е. Геккелем [2, с. 462]. Він в основному використовувався для означення науки, що вивчала відносини між живими організмами та середовищем їхнього існування. Лише у 60-х роках XX ст. цей термін почали використовувати в процесі дослідження проблем життєдіяльності людини та її відносин із навколишнім середовищем [3, с. 25]. Термін «економіка» (у широкому розумінні) – це господарська діяльність людини для забезпечення її матеріального добробуту. Як наука економіка «вивчає, як суспільство використовує обмежені ресурси, щоб виробляти різні товари, і розподіляє їх серед людей» [4, с. 32].

Основним завданням еколого-економічного напрямку є пошук шляхів забезпечення стійкості економічного розвитку поряд із підтриманням стійкості біосфери як середовища життя і діяльності людини.

З огляду на вищезазначене, ми вважаємо корисним та потрібним визначити проблеми економіки та екології, наук, що на перший погляд абсолютно різні, через взаємозв'язок між собою. Приклад подібного зв'язку наведено на рисунку 1.

Також економіку стосовно до екології можна розглядати з двох альтернативних позицій:

– негативний вплив економіки на природу полягає у створенні сучасних екологічних проблем та загрози глобальної екологічної кризи;

– позитивний вплив економіки на природу полягає в необхідності достатньої величини внеску інвестицій в охорону навколишнього середовища [5, с. 11–12].

Таким чином, визнавши проблеми екології та економіки, а також позиції економіки щодо екології, доходимо висновку, що нині в розвитку екологічної економіки відчувається помітний перекіс у бік практичних розробок, які не мають міцної теоретичної основи.

Рис. 1. Зв'язок проблем екології та економіки

Джерело: складено авторами за [6–9]

Уперше термін «екологічна економіка» був застосований у публікації «Концепція екологічної економіки» (Blueprint for a Green economy; 1989), присвяченій економічному обґрунтуванню концепції сталого розвитку. Публікацію здійснила група провідних економістів та екологів на замовлення уряду Великої Британії. Експертам було доручено консультувати уряд щодо питань переходу до концепції сталого розвитку та його наслідків, а також встановити критерії економічного прогресу та оцінки проектів політики розвитку [6].

Треба відмітити, що біля витоків цієї наукової парадигми стояв видатний український учений-економіст Сергій Подолинський. Однією з найфундаментальніших його ідей, яка набагато випередила свій час, була геніальна здогадка про тісний взаємозв'язок економічного розвитку з глобальним енергетичним балансом планети [7].

На думку фахівців, екологічна економіка – нова галузь досліджень, що має справу з відносинами між природними екосистемами та соціально-економічними системами у найширшому сенсі, відносинами, вирішальними для багатьох проблем людства і для побудови сталого майбутнього [8].

На думку В.О. Власенко, «екологічна економіка – це така модель економічного розвитку, яка приводить до підвищення добробуту людей, економічного зростання й зміцнення соціальної справедливості за одночасного зниження ризиків для довкілля та дефіциту природних ресурсів [9]».

Згідно з думкою Л.Г. Мельник, екологічна економіка – галузь знань, що вивчає взаємозв’язки між природними та економічними системами, яка зародилася у 1960-х рр. в економічно розвинутих країнах на основі поєднання ресурсів економіки з економікою природокористування й галузями традиційної екології [10].

Перш ніж висловити своє трактування поняття «екологічна економіка», вважаємо доцільним розкрити основні етапи розвитку екологічної економіки як науки, які наведено на рисунку 2.

Огляд різних думок щодо поняття «екологічна економіка» та визначення етапів розвитку її як науки дало змогу надати авторське трактування цьому поняттю. Таким чином, на нашу думку, екологічна економіка – це формування нових напрямів економічної діяльності, пов'язаних зі збереженням довкілля, раціональним використанням природних, енергетичних ресурсів, зниженням викидів парникових газів, впровадженням екотехнологій, переробкою та утилізацією відходів, виробництвом екологічно сприятливої продук-

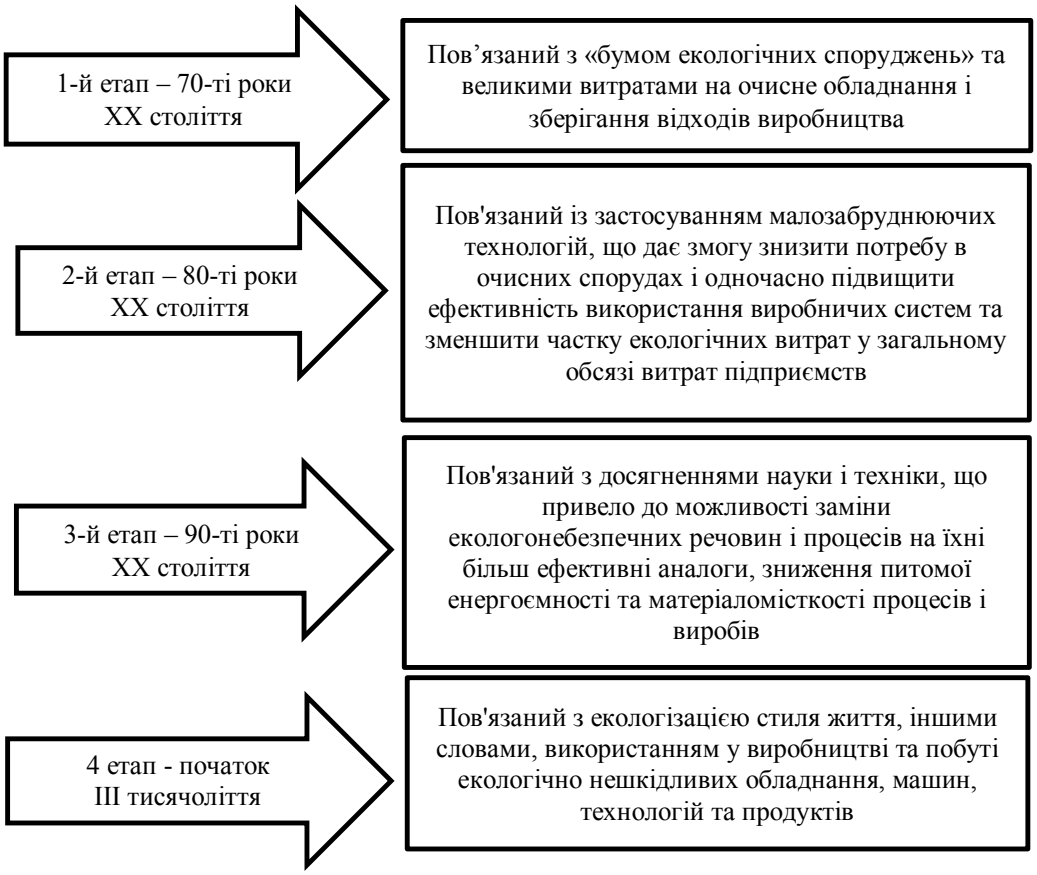


Рис. 2. Основні етапи розвитку екологічної економіки як науки

Джерело: складено авторами за [9–12]

ції, підприємництвом у сфері охорони довкілля, що створює умови і передумови для нових видів зайнятості на ринку праці і створення нових робочих місць. Під екологічною зайнятістю нами пропонується розуміти діяльність, яка приносить дохід і не суперечить законодавству, яка знижує негативний вплив на навколишнє середовище.

Висновки з проведеного дослідження. Усі визначення екологічної економіки, запропоновані авторами, мають акцент на взаємопов'язаності збереження довкілля, економічного зростання та соціального складника. Екологічна економіка має забезпечити різні варіанти поступового економічного зростання, спираючись на соціальні інтеграції, поліпшення благополуччя людини та створення можливостей для зайнятості та гідної роботи для всіх, що забезпечує нормальне функціонування екосистем планети. Отже, екологічна економіка – це формування нових напрямів економічної діяльності, пов'язаних зі збереженням довкілля, раціональним використанням природних, енергетичних ресурсів, зниженням викидів парникових газів, впровадженням екотехнологій, переробкою та утилізацією відходів, виробництвом екологічно сприятливого продукції, підприємництвом у сфері охорони довкілля, що створює умови і передумови для нових видів зайнятості на ринку праці і створення нових робочих місць.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Василенко В. А. Устойчивое развитие регионов: подходы и принципы. / под ред. А. С. Новоселова. Новосибирск: ИЭОПП СО РАН, 2008. 207 с.

2. Ernst Haeckel. Generalle Morphologie der Organismen. Berlin: Reimer, 2014. Bd 2. 462 p.

3. Базилевич В.Д. Економічна теорія. Політекономія: навч. посіб./ за ред. В.Д. Базилевича. К.: Знання, 2010. 327 с.

4. Семюелсон Пол А., Нордгауз Вільям Д. Макроекономіка. К.: Основи, 2012. 438 с.

5. Економіка довкілля і природних ресурсів: навчальний посібник / за заг. ред. П. Т. Бубенка Харк. нац. ун-т міськ. госп-ва ім. О. М. Бекетова. Х.: ХНУМГ, 2014. 280 с.

6. A guidebook to the Green Economy. Issue 1: Green Economy, Green Growth, and Low-Carbon Development – history, definitions and a guide to recent publications. Division for Sustainable Development, UNDESA. URL: https://sustainabledevelopment.un.org/content/documents/GE%20Guidebook.pdf (дата звернення 17.02.2019)

7. Подолинский С. Труд человека и его отношение к распределению энергии // Слово – 1880. – № 4–5, – С. 135 – 211.

8. Хачилевская Р.И., Сафонов П.И. Проблемы устойчивого развития и экологической экономики и их решение в России. URL: http://RSEE.org/Российское_общество_экологической_экономики (дата звернення 16.02.2019)

9. Власенко В. О. Екологічна економіка як інструмент упровадження сталого розвитку: поняття та принципи правового регулювання *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право.* 2013. № 5–6. URL: http://zt.knteu.kiev.ua/files/2013/5-6(70-71)/uazt_2013_5-6_6.pdf (дата звернення 16.02.2019)

10. Мельник Л. Г. Екологічна економіка. Суми: Університетська книга. 2006. 367 с.

11. Садеков А. А. Механизмы эколого-экономического управления предприятием: монография. Х.: Издательский дом «ИНЖЭК», 2004. С. 81–82.

REFERENCES:

1. Vasylenko V.A. (2008) *Ustojchyvoe razvytye reghyonov: podkhody y pryncypyyntsy* [Sustainable development of regions: approaches and principles] Novosibirsk: IEPP SB RAS, p 207 (in Russian)

2. Ernst Haeckel. (2014) Zaghaljna morfologhija orghanizmiv [Generalle Morphologie der Organismen] Berlin: Reimer, v 2, p.462 (in Germany)

3. Bazylevych V.D. (2010) Ekonomichna teorija. Politekonomija [Economic theory. Political economy. K.: Znannya, p. 327 (in Ukrainian)

4. Semjuelson Pol A., Nordghauz Viljjam D. (2012) Makroekonomika. [Macroeconomics] K.: Osnovy, p. 438 (in Ukrainian)

5. P.T. Bubenko (ed). (2014) *Ekonomika dovkillja i pryrodnykh resursiv: navchaljnyj posibnyk* [Economics of environment and natural resources: textbook / for colleagues] KH.: KHNUMH, p.280 (in Ukrainian)

6. Division for Sustainable Development (2012) Putivnyk po zelenij ekonomici. Vypusk 1: Zelena ekonomik", Zelene zrostannj" ta nyzjkovughlecevyj rozvyto" – istorija, vyznachennja ta kerivnyctvo do ostannikh publikacij [A guidebook to the Green Economy. Issue 1: Green Economy, Green Growth, and Low-Carbon Development – history, definitions and a guide to recent publications] UNDESA

7. Podolynskyy S. (1880) Trud cheloveka y eho otnoshenye k raspredelenyyu эnerhyy [Labor of a person and his attitude to the distribution of energy] Slovo, vol.4-5, pp. 135 – 211 (in Russian)

8. Khachylevskaya R.Y., Safonov P.Y. Problemi ustoychyvoho razvytyya y эkolohycheskoy эkonomyky y ykh reshenye v Rossyy. [Problems of sustainable development and ecological economics and their solution in Russia] Available at: http://RSEE.org/ (in Russian) (accessed 16.02.2019)

9. Vlasenko V.O. (2013) Ekolohichna ekonomika yak instrument uprovadzhennia staloho rozvytku: poniattia ta pryntsypy pravovoho rehuliuvannia [Ecological Economics as an Instrument for the Implementation of Sustainable Development: Concepts and Principles of Legal Regulation] *Zovnishnia torhivlia: ekonomika, finansy, pravo.* [Foreign Trade: Economics, Finance, Law] vol.5–6 (70–71) Available at: http://zt.knteu.kiev.ua/files/2013/5-6(70-71)/uazt_2013_5-6_6.pdf (in Ukrainian) (accessed 16.02.2019)

10. Melnyk L.H. (2006) *Ekolohichna ekonomika* [Ecological Economics] Sumy: Universytetska knyha, p. 367 (in Ukrainian)

11. Sadekov A.A. (2004) Mekhanizmy ekologo-ekonomicheskogo upravleniya predpriyatiyem: monografiya [Mechanisms of enterprise environmental management: a monograph] KH.: Izdatelskiy dom "INZHEK", pp. 81–82 (in Ukrainian)

Khavrova Kateryna
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Economics and Business
Donetsk National University of Economics and Trade
name after Mikhail Tugan-Baranovsky
Pluzhnikova Lyudmila
Degree Seeking Applicant
Donetsk National University of Economics and Trade
name after Mikhail Tugan-Baranovsky

DEFINITION OF CONCEPT ECOLOGICAL ECONOMY

The purpose of the article. On the basis of the theoretical analysis of the interaction of nature and society, to identify economic contradictions and to substantiate the concepts and principles of the ecological economy. In the economic literature enough attention is paid to the issues of rational nature management, environmental protection, but the analysis of publications shows that most often the object of study are environmental problems that arise in various fields and spheres of activity, but a systematic analysis of the concepts and principles of the ecological economy has been made yet was not.

Methodology. The study is based on the causal relationship between the economy and the ecology, with the environmental aspects of the relationship becoming more and more important, regardless of the country under the influence of a specific socio-economic environment and economic policy.

Results. To define the concept of ecological economy, the essence and interconnection of concepts such as economics and ecology were revealed. The problems of economics and ecology, sciences at the first glance are completely different, due to the interconnection between them. Also, in the process of research, the economy with regard to ecology was considered from two alternative positions, namely: the negative impact of the economy on nature is to create modern environmental problems and the threat of a global ecological crisis; the positive impact of the economy on nature is the need for a sufficient amount of investment in environmental protection. Recognizing the problems of ecology and economy, as well as the position of the economy in relation to ecology, we conclude that at the present time in the development of the ecological economy there is a noticeable shift in the direction of practical developments that do not have a solid theoretical basis. The main stages of the development of the ecological economy as a science are revealed, namely: “boom of ecological constructions”; application of non-polluting technologies; achievements in science and technology; ecologization of lifestyle. Also, in the course of research, it was determined that the main task of the ecological and economic direction is to find ways to ensure the sustainability of economic development, along with maintaining the stability of the biosphere as a living environment and human activity. A review of different opinions on the concept of “ecological economy” and the definition of the stages of its development as a science gave an opportunity to give an author's interpretation of this notion. Thus, in our opinion, the ecological economy is the formation of new areas of economic activity related to environmental protection, rational use of natural resources, energy resources, reduction of greenhouse gas emissions, implementation of environmental technologies, recycling and waste management, production of environmentally friendly products, and entrepreneurship in the field of environmental protection, which creates conditions and prerequisites for new types of employment in the labor market and the creation of new jobs. Under ecological employment, we are called to understand activities that bring income and do not contradict legislation that reduces the negative impact on the environment.

Practical implications. Let's pay special attention to the fact that the Ecological Economy should provide different variants of gradual economic growth, based on social integration, improvement of human well-being and creation of opportunities for employment and decent work for all, which ensures the normal functioning of ecosystems of the planet.

Value/originality. In our work, we considered issues related to the definition of the concept of “ecological economy”. Analyzing the scope of activity, this economic category faces certain analytical complexities. Problems and problem issues determine the prospects for further research on a phenomenon such as ecological economics. In particular, the possibility of using its multi-factor measurement methods.

РОЗДІЛ 6. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

УПРАВЛІННЯ ДІЛОВОЮ КАР'ЄРОЮ ПЕРСОНАЛУ ОРГАНІЗАЦІЙ У СУЧАСНИХ УМОВАХ

MANAGEMENT OF ORGANIZATION STAFF BUSINESS CAREER UNDER MODERN CONDITIONS

УДК 005.966

Шильнікова З.М.
к.е.н., доцент кафедри менеджменту
ДЗ «Луганський національний університет імені Тараса Шевченка»
Матушкіна М.В.
асистент кафедри менеджменту
ДЗ «Луганський національний університет імені Тараса Шевченка»

У статті розглядаються особливості розуміння поняття «кар'єра», її основні етапи. Обґрунтована необхідність заходів щодо управління кар'єрою. Визначено загальні цілі та основні інструменти управління кар'єрою. Відзначено, що розвиток особистої кар'єри співробітників і оптимізація їхнього трудового потенціалу сприяє досягненню цілей організації та особистих цілей. Як активізація управління особистою кар'єрою співробітників виділено метод «селф-менеджмент». Виділено системні елементи процесу управління кар'єрою та професійним розвитком персоналу організації. Запропоновано для підвищенню ефективності управління діловою кар'єрою в організації проведення семінарів, у процесі яких працівники будуть брати участь у виконанні завдань, вирішенні виробничих ситуацій. Отримані результати досліджень мають теоретичне та практичне значення для вдосконалення управління кар'єрою персоналу на підприємстві.

Ключові слова: *кар'єра, кар'єра співробітника, ділова кар'єра, цілі управління кар'єрою, селф-менеджмент, управління діловою кар'єрою.*

В статье рассматриваются особенности понятия «карьера», ее основные этапы. Обоснована необходимость проведения мероприятий по управлению карьерой. Определены общие цели и основные инструменты управления карьерой. Отмечено, что развитие личной карьеры сотрудников и оптимизация их трудового потенциала способствует достижению целей организации и личных целей. В качестве активизации управления личной карьерой сотрудников выделен метод «селф-менеджмент». Выделены системные элементы процесса управления карьерой и профессиональным развитием персонала организации. Предложено для повышения эффективности управления деловой карьерой в организации проведение семинаров, в процессе которых работники будут участвовать в выполнении задач, решении производственных ситуаций. Полученные результаты исследований имеют теоретическое и практическое значение для совершенствования управления карьерой персонала на предприятии.

Ключевые слова: *карьера, карьера сотрудника, деловая карьера, цели управления карьерой, селф-менеджмент, управление деловой карьерой.*

The notion of the term "career" and its main stages have been determined. It has been stated that modern researchers for all diversity of their approach are united by the idea of career as a step by step promotion accompanied by the change in employee's skills, abilities, and qualification capabilities. The necessity of business career management which foresees employee's planned horizontal and vertical promotion has been grounded. The employee must know short-term and long-term perspectives as well as main indices which he/she should achieve to be promoted. General purposes and major instruments of career management have been determined. It was shown that the development of employees' personal career and optimization of their labour potential favour the achievement of organization goal and their personal aims. The method of 'self-management' which is realized taking into consideration methods of 'time-management', formation of positive image, self-development, training programs, creative and innovative abilities, and refresher course programs have been chosen as ones to activate employees' personal career management. System elements of career management process and professional development of the organization staff have been singled out. To improve the potential of the staff, it is proposed to use methods of personnel development by training, namely: mentoring, on-the-job training, coaching, developing diagnostics, training. It has been defined that carrying out seminars in the process of which employees participate in performing tasks and solving production problems favour effectiveness of business career management in the organization. Seminars provide for undertaking self-evaluation when both employees and managers participate in the process of self-evaluation. It has been stated that business career management is an effective process if such management meets the organization needs in qualified staff and takes into consideration employees' professional needs at full extent and provides for the organization of an employee's planned horizontal and vertical promotion within the range of organization posts since the stage of his/her hiring till his/her possible dismissal.

Key words: *career, employee's career, business career, aims of career management, self-management, business career management.*

Постановка проблеми. Інноваційна економіка створює умови, за яких конкуренція, зростання ступеня впливу людського фактора, ефективні механізми формування, використання і розвитку професійних кадрів перебувають у прямій залежності від успішного управління організацією загалом.

Як відомо, динаміка економічних перетворень і їх якісні особливості визначаються професіоналізмом кадрового складу. Цей процес відбувається не тільки в певних організаціях, але і в межах всього суспільства, включеного у сучасну економіку. Водночас питання самостійного управління власною кар'єрою стають для співробітників вельми актуальними, що, на наш погляд, пов'язано з тотальною демократизацією українського суспільства.

У сучасних організаціях комплекс механізмів управління кар'єрою працівника не досить науково обґрунтований і не має системи. Досить часто співробітники не мають уявлення про перспек-

тивність свого подальшого руху по кар'єрних сходинках. Тільки останнім часом у сфері управління персоналом стали особливо уважно вивчатися маршрути просування співробітників, займатися плануванням та управлінням кар'єрою персоналу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичними і практичними питаннями розвитку та управління діловою кар'єрою займалося багато вчених-економістів: М. Армстронг, Ф. Герцберг, Дж. Грехем, І. Кавет, А. Ейстер, А. Маслоу, А. Сміт, Ф. Тейлор та ін., які зробили суттєвий внесок у розроблення цих питань.

На сучасному етапі вагомі розробки з питання управління кар'єрою представили вчені В.М. Гриньова, Ю.В. Коломієць, О. Марцинківська, В.С. Пономаренко, С.І. Самигін, О.А. Фомова, В.А. Савченко, О.С. Єськов та ін.

Однак в умовах сьогодення постає необхідність у вдосконаленні системи управління діловою кар'єрою персоналу в організації, що зумовлено змінами в структурі ринку праці, необхідністю забезпечення кадрового потенціалу, тобто новими вимогами, які пред'являють організації до персоналу.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження особливостей процесу управління кар'єрою персоналу в сучасній організації як комплексної технології, спрямованої на розвиток можливостей співробітників.

Виклад основного матеріалу дослідження. В епоху швидкого розвитку факторів суспільного виробництва особливо актуальними і практично значущими стають дослідження ефективних шляхів формування і розвитку системи управління діловою кар'єрою персоналу.

На думку авторів, незважаючи на обґрунтованість поняття «кар'єра» як наукової категорії, нестабільність ситуації на зовнішньому ринку, зміни на внутрішньому ринку праці викликають об'єктивні зміни традиційного погляду на кар'єру.

«Кар'єра» як полінаукове поняття має велику кількість визначень, які відображають різні аспекти цього феномену. Кар'єра (у перекладі з латинської carrara) – «дорога» або «шлях». Кар'єра (від франц. carriete) – це професійний шлях службовими сходинками до успіху, престижного соціального статусу й становища в суспільстві.

Окремо необхідно виділити переклад з італійської мови слова,carriera, що означає «біг, життєвий шлях, поприще». Подвійність у перекладі вказує на подвійність в розумінні цього явища: динамічність і одночасно статичність. Кар'єра є і процесом руху, і його результатом. Це націленість на успіх, на помітне становище в суспільстві і в організації, а також сам рух до успіху.

Нині наукова література містить досить великий масив визначень поняття «кар'єра», здатних лише частково розкрити цей феномен.

Так, В.А. Савченко під терміном «кар'єра» розуміє «сукупність робочих місць, що їх займає працівник, визначення за ранговою шкалою» [1, с. 402].

М. Лукашевич ділову кар'єру досліджує як підвид трудової кар'єри, що розповсюджується на поступове службове просування, яке супроводжується досягненням успіху в такому виді трудової діяльності, як бізнес, підприємництво, тобто в тих видах економічної, трудової та іншої діяльності, які приносять прибуток та певну вигоду [2, с. 30].

Зарубіжні дослідники термін «кар'єра» трактують як ланцюжок посад, що характеризує просування працівника в організації [3]; послідовність окремих, але взаємопов'язаних посад, які забезпечують безперервність, порядок і сенс індивідуального життя [4].

На основі проведеного аналізу визначень пропонуємо трактувати ділову кар'єру як поступове службове просування, що супроводжується зміною навичок, здібностей, кваліфікаційних можливостей працівника.

У науковій управлінській літературі на сучасному етапі розвитку кар'єри персоналу можна виокремити внутрішньоорганізаційну та професійну кар'єру.

Внутрішньоорганізаційна кар'єра складається з послідовної зміни стадій професійного розвитку працівника в межах однієї організації. Реалізується вона в трьох основних напрямах [5, с. 107]:

– вертикальному – з цим напрямом дуже часто пов'язують саме поняття кар'єри, оскільки просування по кар'єрних сходинках найбільш видиме. Цей напрям передбачає перехід на вищу сходинку структурної ієрархії; підвищення соціального статусу і збільшення посадового окладу;

– горизонтальному – це пересування в іншу функціональну сферу професійної діяльності або здійснення службової ролі на сходинці, що не має жорсткого формального закріплення в організаційній структурі. Цей напрям передбачає виконання ролі керівника цільової програми, тимчасового трудового колективу або цільової групи; розширення і ускладнення завдань, нові обов'язки і статус, збільшення зарплати і відповідальності;

– центроспрямованому – це рух до керівництва організації, характерний для обмеженого числа працівників, що означає доступ на важливі наради, запрошення на зустрічі, які раніше були недоступні, збори формального та неформального характеру, окремі доручення керівництва, доступ до закритої для інших інформації, довірливе відношення, окремі конфіденційні доручення керівництва. На перший погляд, цей напрям менш очевидний, але він досить цікавий та привабливий для співробітників [6, с. 87].

Професійну кар'єру можна охарактеризувати з огляду на те, що кожна людина в процесі особис-

тої трудової діяльності послідовно проходить певні стадії розвитку: навчання, прийняття на роботу, професійне зростання, покращення особистих професійних можливостей, вихід на пенсію. Не обов'язково всі ці стадії працівник проходить в одній організації, це може відбуватися послідовно, але в різних організаціях.

Кар'єра важлива не тільки для співробітника, але і для організації, оскільки в процесі свого просування працівник набуває нових ділових якостей (інакше він не зможе просуватися вперед), які, безумовно, корисні на його робочому місці. Також в умовах постійних змін без службового переміщення співробітників організація втрачає свою динамічність. Багато в чому завдяки службовій кар'єрі співробітників забезпечується адаптація організації до внутрішніх і зовнішніх умов. У цьому проявляється функція організаційної адаптації та стійкості. Кар'єра виконує функцію організаційного розвитку, оскільки вона (через розвиток співробітників) є імпульсом функціонального та структурного оновлення організації. Крім того, кар'єра – це переміщення між статусами, і вже за визначенням очевидна її функція статусної зміни (підвищення або пониження). Часто службова кар'єра наближає і розширює доступ до влади: чим вища посада в ієрархії управління організації, тим більше з'являється владних повноважень. У цьому знаходить прояв функція розширення владних повноважень, яка близька за змістом до функції управлінського впливу. Її сенс полягає в тому, що кар'єра дає можливість спричиняти більш ефективний вплив на діяльність організації.

У процесі виникнення заходів з формування ділової кар'єри в організаціях виникає поняття управління кар'єрою.

Управління діловою кар'єрою – це комплекс заходів, які здійснює кадрова служба організації з планування, організації, мотивації і контролю службового професійного зростання працівників, виходячи з їхніх потреб, можливостей, цілей, здібностей і схильностей, а також виходячи з потреб, можливостей і цілей, соціально-економічних умов організації.

Загальні цілі управління кар'єрою полягають у тому, щоб:

– надати можливість усім категоріям персоналу проходити неперервне професійне навчання з таким розрахунком, щоб працівники були здатні виконувати свої обов'язки на тому рівні відповідальності в організації, який вони спроможні досягти відповідно до своїх здібностей, мотивів, інтересів, ціннісних орієнтацій, стану здоров'я;

– задовольнити потреби організації в конкурентоспроможному персоналі;

– сприяти професійному і кваліфікаційному просуванню працівників і фахівців з вищою освітою, плануванню їх ділової кар'єри;

– сформувати дієвий резерв керівників для забезпечення наступності та стабільності управління організацією [7, с. 247].

Основними інструментами управління кар'єрою є:

– діагностика проблем, пов'язаних з прогнозом потреб у керівних кадрах, з їхнім кар'єрним зростанням і просуванням;

– планування розвитку за профілем діяльності (навчання, стажування), заходи з оцінки та посадового переміщення (підвищення, ротації) керівників, а також кар'єрного просування в організації загалом, у тому числі оптимізація умов з урахуванням досягнутого результату і можливостей організації, потреб і можливостей співробітників;

– організація процесів навчання (наприклад, із питань самоменеджменту управління кар'єрою), конкурсів на заміщення вакантних посад, наприклад менеджера;

– оцінка виконання функцій управління кар'єрою із застосуванням системи показників, оптимізація кар'єрних прагнень співробітників, створення сприятливого середовища для самоуправління кар'єрою, а саме селф-менеджменту.

Як бачимо, серед інструментів активізації особистої кар'єри персоналу виділяється і такий метод, як селф-менеджмент, який реалізується з урахуванням методик тайм-менеджменту, формування позитивного іміджу, саморозвитку, тренінгових програм, здібності до креативності та інноваційності, програм підвищення кваліфікації та інш.

Розвиток поняття «селф-менеджмент», або, як його трактують вітчизняні та зарубіжні дослідники, [8, 9] «самоменеджмент», «персональний менеджмент», розпочався в 1980-х роках. У той період увага дослідників була спрямована на розвиток знань, умінь і навичок з управління своїм часом і підвищення ефективності без впливу з боку адміністрації або колег.

Сьогодні поняття «селф-менеджмент» трактується таким чином:

– селф-менеджмент (самоменеджмент) – концепція і практика саморозвитку особистості [8];

– набір навичок, стратегій і тактик, які можуть бути використані для досягнення бажаних особистих і професійних результатів, уявлення про три основні аспекти самоврядування, а саме управління часом, управління життям і персональний менеджмент [9];

– процес самоорганізації та самореалізації людини у всіх сферах життя, у тому числі і в професії [10, с. 102].

Вважаємо, що селф-менеджмент актуальний не тільки для людей управлінських професій, а й для всіх працівників організації в не залежності від сфери функціонування, які прагнуть до самовдосконалення.

У процесі дослідження процесу управління кар'єрою персоналу вітчизняних організацій було встановлено, що до механізмів управління діловою кар'єрою належить:

– моніторинг кадрового складу – заходи з безпосереднього контролю складу персоналу: аналіз змін резерву на заміщення посад; контроль над професійним зростанням персоналу; вивчення відповідності та ступеня підготовки займаній посаді; аналіз вікового складу керівної ланки тощо;

– робота з кадровим резервом – комплекс заходів із просування, переміщення, звільнення співробітників, який дає можливість спрогнозувати персональний рух;

– стажування працівників – формування і закріплення на базі практичної роботи професійних знань, умінь і навичок, які були отримані в процесі теоретичної підготовки, а також поглиблення знань у різних сферах діяльності, що сприяє підвищенню ефективності системи професійного просування та прискоренню адаптації до нових умов діяльності на новій посаді;

– ротація кадрів – переміщення співробітників за основними функціональними підсистемами з метою набуття ними нового досвіду роботи.

Формування ділової кар'єри співробітників організацій повинно плануватися впродовж усієї їхньої професійної діяльності. Працівнику доцільно дослідити можливості розвитку організації в якій він працює та перспективи кар'єрного зростання. За своєю суттю це і є перший етап управління його діловою кар'єрою.

Другим етапом в системі управління діловою кар'єрою виступає етап формування індивідуальної траєкторії розвитку кар'єри працівника, тобто визначення переліку позицій, на які працівник може претендувати в процесі кар'єрного зростання, виходячи з його особистих здібностей. На цьому етапі необхідне найактивніше втручання безпосереднього керівника, який найбільш об'єктивно оцінить потенціал підлеглих.

Третім етапом управління діловою кар'єрою працівників є втілення в життя плану розвитку кар'єри. Цей план передбачає ротацію за посадами, індивідуальне наставництво та різні види стажування. Працівник отримує нові знання і навички, які він повинен успішно використовувати в своїй щоденній роботі. На цьому етапі аналізуються можливості співробітників та те як вони відповідають вимогам, що пред'являються до тієї чи іншої посади в організації.

Необхідно відмітити, що кар'єра в організації – це не завжди безперервне переміщення вгору. Кар'єра – це і пересування за горизонталлю, з одного структурного підрозділу в інший.

Оцінка ефективності та результативності процесу управління кар'єрою – заключний етап управління діловою кар'єрою працівника. Результативна і ефективна робота організації залежить не тільки від кількісного і якісного складу персоналу, але і від грамотно побудованого процесу управління реальними і потенційними можливостями співробітників і їхнім професійним досвідом.

Авторами запропоновано основні системні елементи процесу управління кар'єрою та професійним розвитком, які сприятимуть не тільки професійному, але й особистісному розвитку персоналу сучасних організацій (рис. 1).

Використання організацією системних елементів у процесі управління кар'єрою сприятиме ефективному її управлінню. Разом з тим створення системи управління кар'єрою потребує активізації великого спектру технологій, у числі яких – організаційні, інформаційні, соціально-психологічні.

Основне призначення управління кар'єрою персоналу полягає в тому, щоби здатність до професійної діяльності була ефективно використана для досягнення цілей та завдань управління і задоволення інтересів співробітників.

Для покращення потенційних можливостей персоналу запропоновано використовувати методи розвитку персоналу через навчання (рис. 2).

Підвищенню ефективності управління діловою кар'єрою в організації сприятиме проведення відповідних семінарів, у процесі яких працівники беруть участь у виконанні завдань, вирішенні виробничих ситуацій. Семінари передбачають проведення самооцінки, коли і співробітники, і керівник беруть участь у процесі оцінки. Тобто працівники особисто вимірюють ефективність, навички, здібності, оцінюють свої кар'єрні інтереси, мотиви; дають оцінку інформації про розвиток організації, наприклад потреби в кваліфікованому персоналі; оволодіння знаннями та навичками щодо встановлення цілей ділової кар'єри, розроблення індивідуального плану розвитку тощо.

Результатом ефективного управління діловою кар'єрою буде скорочення періоду адаптації керівників і спеціалістів; розвиток управлінських кадрів; підвищення професійної мобільності персоналу, мотивації, задоволеності працею; зниження плинності кадрів; зростання результативності і ефективності праці і ін.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, управління діловою кар'єрою є ефективним процесом тоді, коли таке управління повною мірою задовольняє потреби організації у кваліфікованих кадрах та враховує професійні потреби працівників і передбачає організацію планомірного горизонтального і вертикального переміщення працівника у системі посад від етапу його прийняття на роботу в організацію до можливого звільнення з роботи. Співробітникові необхідно знати як короткострокові та довгострокові перспективи, так і ключові показники, яких він повинен досягти для отримання просування по службі.

Рис. 1. Системні елементи процесу управління кар'єрою та професійним розвитком персоналу

Джерело: власна розробка

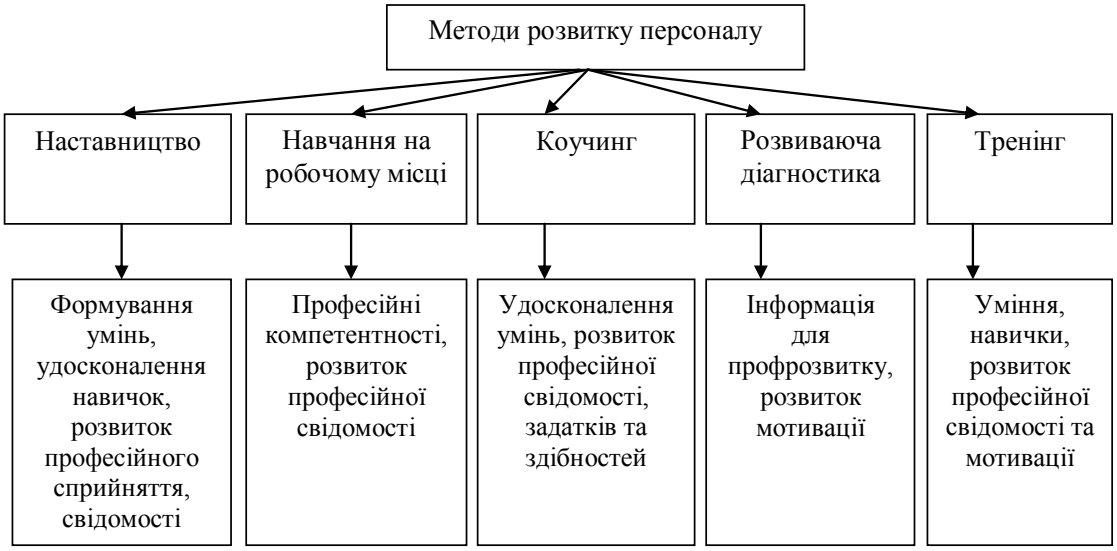


Рис. 2. Методи розвитку персоналу за допомогою навчання

Джерело: власна розробка

Формування чіткої системи і механізмів управління діловою кар'єрою персоналу дасть змогу забезпечити результативність кар'єри співробітників винятково за рахунок професіоналізму, особистих якостей і результатів діяльності. Саме ці критерії визначають значущість співробітника для організації.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Савченко В.А. Розвиток персоналу: навч. посібник. Київ, 2007. 534 с.

2. Лукашевич М.П. Соціологія кар'єри: навчальний посібник. Харків, 1999. 114 с.

3. Sherman A., Bolander G., Chruden H. Managing Human Resourses. London, 1995.

4. Flippo E.B. Personal Management. NewYork, 1998.

5. Никифоренко В. Г. Управління персоналом: навчальний посібник. Одеса, 2013. 275 с.

6. Коломієць Ю. В., Фомова О. А. Сучасні тенденції управління діловою кар'єрою персоналу. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки.* 2014. № 3, т. 2. С. 86–89.

7. Марцінковська О. Планування ділової кар'єри як умова ефективного розвитку персоналу. *Економічний аналіз.* 2012. Т. 10 (4). С. 245–248. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecan_2012_10%284%29_58 (дата звернення: 07.02.2019).

8. Бараева Н.Б. Селфменеджмент как философия достижений и позитивная девиация // Творчество как позитивная девиантность / ред. Я. Гилинский, Н. Исаев. Санкт-Петербург, 2014. С. 127–138.

9. Iland A. Self-Management: Time Management, Life Management and Personal Management. 2013, p. 102.

10. Кови Р. Семь навыков высокоэффективных людей: Мощные инструменты развития личности: пер. с англ. Москва, 2012. 374 с.

REFERENCES:

1. Savchenko V.A. (2007) *Rozvytok personalu*: navch. posibnyk [Personnel development]. Kyiv: KNEU. (in Ukrainian)

2. Lukashevych M.P. (1999) *Sociologhija kar'jery*: navchaljnyj posibnyk [Sociology of career]. Kharkiv: KhGhI ,,NGhA". (in Ukrainian)

3. Sherman A., Bolander G., Chruden H. (1995) *Managing Human Resourses*. London.

4. Flippo E.B. (1998) *Personal Management*. NewYork.

5. Nykyforenko V. Gh. (2013) *Upravlinnja personalom:* navchaljnyj posibnyk [Management of personnel]. Odesa: Atlant. (in Ukrainian)

6. Kolomijecj Ju. V., Fomova O. A. (2014) Suchasni tendenciji upravlinnja dilovoju kar'jeroju personalu [Modern trends in the management of business career staff]. *Ekonomichni nauky*. no. 3, pp. 86–89.

7. Marcinkovsjka O. (2012) Planuvannja dilovoji kar'jery jak umova efektyvnogho rozvytku personalu [Business career planning as a condition of effective personnel development]. *Ekonomichnyj analiz* (electronic journal), vol. 10, no. 4, pp. 245–248. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecan_2012_10%284%29_58 (accessed 7 February 2019).

8. Baraeva N. B. (2014) Self-menedzhment kak fylosofyja dostyzhenyj y pozytyvnaja devyacyja [Self-management as a philosophy of achievement and positive deviation]. *Tvorchestvo kak pozytyvnaja devyantnostj* [Creativity as positive deviance]. Sankt-Peterburgh: Alef-Press, pp. 127–138.

9. Iland A. (2013) *Self-Management: Time Management, Life Managementand Personal Management*, pp. 102.

10. Kovi R. (2012) *Sem' navykov vysokoeffektivnykh lyudey: Moshchnye instrumenty razvitiya lichnosti* [Seven skills of highly effective people: Powerful tools for personal development]. Moscow: Al'pina Pablisher. (in Russian)

Shylnikova Zoya
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Management
Taras Shevchenko National University of Lugansk
Matushkina Mariia
Assistant Lecturer at Department of Management
Taras Shevchenko National University of Lugansk

MANAGEMENT OF ORGANIZATION STAFF BUSINESS CAREER UNDER MODERN CONDITIONS

Statement of problem. Complex of employee's career management in modern organizations is not sufficiently grounded from the scientific point of view and has no system. Employees quit often have no idea about their further career growth. Only recently pathway of employees' career growth has got especially attentive study within the personnel management. They started studying planning and personnel career management.

Statement of article goals. The goal of the given article is to investigate peculiarities of personnel career management process in modern organization as a complex technology aimed at development of employees' abilities.

Methodology. The following has been used in the process of investigation: method of morphological analysis – to generalize existing theoretical approaches to define the essence of notions 'career' and 'business career management'; method of systematization and generalization to show the essence and structural elements of business career management process; graphical method – for visual representation of obtained results.

Results. Nowadays, in the era of quick development of social production factors, investigation of effective means of formation and development of personnel business career management system is especially actual and such as having practical sense.

On the basis of carried out analysis of definitions, it has been proposed to treat business career as continuous career promotion accompanied by change of employee's skills, abilities and qualification capabilities.

Business career management is a complex of measures which is performed by the organization staff dealing with planning, organization, motivation and control of employee's professional growth taking into consideration needs, capabilities, goals skills and gifts as well as organization's needs, capabilities, goals, social and economic conditions.

The method of 'self-management', which is realized taking into consideration methods of 'time-management', positive image formation, training programs, creative and innovation abilities, refresher course programs and others, stands out among the instruments of staff personal career activation.

It has been stated that self-management is actual not only for people of managerial jobs but for all employees seeking self-perfection in the organization without considering the sphere of their activities.

Formation of organization employee's business career should be planned for all his/her professional activity. An employee should investigate possibilities of his/her organization development and perspectives for his/her career growth.

The stages of organization employees' business career management have been defined and characterized.

It has been highlighted that career in an organization is not always a continuous promotion. Career is promotion along horizontal line from one structural department to another.

In the process of investigation of domestic organizations personnel's career management, it has been stated that business career management mechanisms include: monitoring of staffing; work with personnel reserve; employees internship; staff rotation.

It was found out that effective business career management will result in reduction of managers and specialists adaptation period; development of managerial staff; increase of personnel professional mobility; motivation; satisfaction with job done; decrease of staff turnover; increase of labour productivity and efficiency, etc.

Practical implications. Formation of the clear system and mechanisms of personnel business career management will ensure results of employees career only due to his/her professionalism, personal features and results of his/her activity. These are the criteria which define the value of the employee for the organization.

Value/originality. Conclusion has been made that business career management is an effective process only when such management meets the organization needs in qualified staff and takes into consideration employees' professional needs as well as foresees employee's planned horizontal and vertical promotion within the range of posts since his/her hiring till his/her possible dismissal to the full extent. Any employee should know short-term, long-term perspectives as well as major indices which he/she must achieve to be promoted.

РОЗДІЛ 7. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

ДЕПОЗИТНА ПОЛІТИКА БАНКІВ УКРАЇНИ
DEPOSIT POLICY OF BANKS OF UKRAINE

УДК 336

Алескерова Ю.В.
д.е.н., старший науковий співробітник, доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Вінницький національний аграний університет
Лучкань В.С.
магістр
Вінницький національний аграрний університет

Досліджено поглиблення теоретичних засад депозитної політики банків шляхом аналізу сутності, принципів та етапів формування й реалізації депозитної політики в контексті динамічних змін фінансового середовища. Проведено аналіз депозитної політики банків України, створено рейтинги банків по надійності до населення. Виявлено, що під депозитною політикою найчастіше розуміють певну систему управлінських рішень, які дають змогу забезпечити формування фінансових ресурсів банків та поділяються на стратегічні (передбачають довгостроковий період досягнення банком цілей) та тактичні (передбачають реалізацію банком короткострокових цілей). Першочерговим завданням при цьому є забезпечення достатнього для банківської установи рівня ліквідності, необхідного для проведення активних операцій. Розкрито принципи реалізації депозитної політики в «ПриватБанку», охарактеризовано найпопулярніші його депозити. Виділено та охарактеризовано основні етапи реалізації депозитної політики, у тому числі з урахуванням негативних тенденцій, що виникають на депозитному ринку.

Ключові слова: *депозит, депозитна політика, ресурси банків, банк, фінансова система, Україна.*

Исследовано углубление теоретических основ депозитной политики банков путем анализа сущности, принципов и этапов формирования и реализации депозитной политики в контексте динамических изменений финансовой среды. Проведен анализ депозитной политики банков Украины, созданны рейтинги банков по уровю надежности к населению. Выявлено, что под депозитной политикой чаще всего понимают определенную систему управленческих решений, которые позволяют обеспечить формирование финансовых ресурсов банков и делятся на стратегические (предусматривают долгосрочный период достижения банком целей) и тактические (предусматривают реализацию банком краткосрочных целей). Первоочередной задачей при этом является обеспечение достаточного для банковского учреждения уровня ликвидности, необходимого для проведения активных операций. Раскрыты принципы реализации депозитной политики в «ПриватБанке», охарактеризованы самые популярные его депозиты. Выделены и охарактеризованы основные этапы реализации депозитной политики, в том числе с учетом негативных тенденций, возникающих на депозитном рынке.

Ключевые слова: *депозит, депозитная политика, ресурсы банков, банк, финансовая система, Украина.*

The deepening of the theoretical principles of deposit policy of banks through the analysis of the essence, principles and stages of the formation and implementation of deposit policy in the context of dynamic changes in the financial environment is explored. Most of the resources of the commercial bank are formed at the expense of attracted and borrowed funds, which is regulated by the National Bank of Ukraine. According to the indicator of solvency of the bank, the normative value of which has been set by the National Bank of Ukraine, the attraction and borrowed funds should not exceed the amount of equity capital more than 12 times. Banks attract free funds of legal entities and individuals through the execution of deposit (deposit) operations, in the process of which use different types of bank accounts. Deposit – this is a financial relationship with the transfer of funds to the client for temporary use of the bank. The feature of the deposit is its duality in practical application. Firstly, the deposit is for the depositor with potential money, the depositor can write a check and direct the corresponding amount in circulation. But at the same time, "bank money" brings to the depositor income, acting in the role of capital. The advantage of a deposit in front of cash is that a deposit (deposit) generates income in the form of a percentage, and the drawback is that the deposit (deposit) is lower than that which will be paid out to the capital if it is borrowed. Therefore, it is precisely in deposit operations that the essence of the commercial activity of banks is very expressive – it is cheaper to pay for a deposit, and place it for a higher fee. The analysis of deposit policy of banks of Ukraine was conducted, banks' ratings on reliability of the population were created. It is revealed that under deposit policy most often understand a certain system of management decisions, which allow to ensure the formation of financial resources of banks and are divided into strategic (predict the long-term period of reaching the goals of the bank), and tactical (provide for the implementation of the bank short-term goals). The primary task at the same time is to ensure sufficient liquidity level for the banking institution to carry out active operations. The principles of realization of deposit policy in privabank are revealed, and the most popular deposits are characterized. The main stages of the implementation of deposit policy have been highlighted and described, including taking into account the negative tendencies that arise in the deposit market.

Key words: *deposit, deposit policy, bank resources, bank, financial system, Ukraine.*

Постановка проблеми. Останім часом у фінансовій системі України відбулися радикальні зміни, зумовлені досягненням країною політичної та фінансової незалежності і переходом до розбудови європейсько орієнтованої економіки.

Депозити є одним із широко використаних джерел залучення коштів банком. Завдяки залученим коштам банк розширює можливості кредитних операцій, що і створює базу для отримання прибутку. Для клієнта перевага депозитів перед готівкою полягає у тому, що вклади приносять дохід у вигляді процента.

У рамках депозитної політики увага приділяється управління банківськими вкладами і банківськими депозитами, що характеризується рухом капіталу від «володарів» певної грошової суми до кредитного інституту. Даний процес знаходиться під впливом численних чинників.

На нашу думку, для того щоб повно розкрити теоретико-методичні основи питання, пов'язаного з формуванням депозитної політики банку, необхідно визначити і представити однозначне трактування термінів і перш за все –

визначення банківського депозиту або банківського вкладу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання фінансової політики держави, у тому числі депозитної, досліджували: Л.О. Вдовенко, Ю.В. Алескерова, О.О. Прутська, О.Л. Руда, Г.М. Калетнік та ін.

Водночас, незважаючи на дослідження у даній сфері, ще багато питань депозитної політики залишаються невирішеними і недослідженими, що зумовимо даний пошук.

Постановка завдання. Метою даної роботи є теоретичне обґрунтування економічної суті депозитних операцій банків, а також пошук напрямів удосконалення цієї роботи на основі систематизації існуючих пропозицій щодо цього питання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Банківський вклад, або ж банківський депозит, – це сума грошей, яка передається фізичною чи юридичною особою кредитній установі, з метою отримати дохід у вигляді відсотків, які утворюються в ході фінансових операцій.

Більша частина ресурсів комерційного банку формується за рахунок залучених та запозичених коштів, що регулюється Національним банком України.

Згідно з показником платоспроможності банку, нормативне значення якого встановлено Національним банком України, залучені та запозичені кошти не повинні перевищувати розмір власного капіталу більше ніж у 12 разів.

Банки залучають вільні грошові кошти юридичних та фізичних осіб шляхом виконання вкладних (депозитних) операцій, у процесі яких використовують різні види банківських рахунків.

Депозит – це фінансові відносини щодо передачі коштів клієнта в тимчасове користування банку. Особливість депозиту полягає у його роздвоєності в практичному застосуванні. По-перше, депозит є для вкладника потенційними грошима, вкладник може виписати чек і спрямувати відповідну суму в обіг. Але водночас «банківські гроші» приносять вкладникові дохід, виступають уже в ролі капіталу. Перевага депозиту перед готівкою в тому, що вклад (депозит) приносить дохід у вигляді відсотка, а недолік у тому, що процент вкладу (депозиту) нижчий порівняно з тим, який виплатять на капітал, якщо його позичити. Тому саме за депозитних операцій дуже виразно виступає сутність комерційної діяльності банків – платити за депозит дешевше, а розміщувати його за вищу плату.

На 1 січня 2019 р. НБУ сформував перелік найбільш надійних банків України. Найвищий рівень:

1. «Укрсиббанк».
2. «Credit Agricole».
3. «Кредобанк».

Високий рівень:

4. «Правекс банк».
5. «Райффайзен банк Аваль».

Державні банки:

6. «Ощадбанк».
7. «Укрексімбанк».
8. «Укргазбанк».
9. «ПриватБанк».

Достатній рівень:

10. «Прокредит банк».
11. «ОТП банк».

Кожна кредитна організація розробляє власну депозитну політику щодо формування банківських ресурсів, що має на меті визначення форм, завдань і змісту банківської діяльності, пов'язаної із залученням банківських ресурсів. Під час формування такої політики будь-який банк ставить перед собою головну мету – збільшення обсягу ресурсної бази, мінімізація витрат, пов'язаних з її залученням, а також підтримання належного рівня ліквідності.

Незважаючи на те що основні елементи депозитної політики вже позначені самим її визначенням і метою проведення, у теорії більшість авторів пропонує такі елементи депозитної політики банку:

– стратегія депозитного процесу;
– організація ресурсної бази;
– контроль над реалізацією представлених елементів [4].

Таким чином, модель формування депозитної політики банку передбачає формування поточних (тактичних) і перспективних (стратегічних) завдань, які необхідно вирішити в процесі здійснення операцій, а також створення належної ресурсної бази.

У процесі формування депозитної політики не можна забувати про чинники, які суттєво на неї впливають:

– законодавство;
– стан і тенденції фінансового ринку;
– ставка рефінансування НБУ [5].

Ефективна депозитна політика неможлива без високого корпоративного управління, дотримання банком законодавчих аспектів, дотримання принципів професійної етики.

Інструментами, які використовуються банком для залучення ресурсів, як ми відзначали вище, є депозити, а також залишки на рахунках юридичних осіб, а отже, депозитна політика комерційного банку безпосередньо залежить від фінансової політики господарюючих суб'єктів.

Це, своєю чергою, призводить до необхідності врахування чинників другого рівня – чинників стійкості ресурсної бази. До них прийнято відносити:

– розвиток бізнесу юридичними особами;
– відкриття рахунків новими клієнтами;
– акумулювання фінансових потоків.

В Україні переважають строкові депозити, що становлять 359,8 млрд. грн. (55%), тоді як поточні

депозити – 300,3 млрд. грн. (45%). У структурі депозитів фізичних осіб переважають строкові депозити, а в юридичних – поточні. Зараз багато комерційних банків пропонують високі ставки за депозитами. Дуже часто це свідчить про нестачу фінансових ресурсів в банку, однак це не завжди є причиною.

Банк може залучати депозити за високою ціною, якщо потім ці кошти використовуються за дорогого кредитування.

Наприклад, під час видачі дорогих кредитів готівкою, процентна ставка за якими дуже висока. Але в будь-якому разі вкладник повинен виважено підходити до вибору банку за бажання розмістити свої кошти й аналізувати банк у комплексі, не реагуючи тільки на високу процентну ставку в рекламі.

Сучасна депозитна політика банків потребує вдосконалення.

Головними шляхами підвищення ефективності проведення депозитних операцій можна назвати:

– активне використання процентної політики для стимулювання розміщення коштів на різноманітні види депозитів;

– застосування досвіду зарубіжних банків щодо введення рахунків клієнтів із різноманітним режимом функціонування (now-, supernow-рахунки);

– створення іміджу надійної універсальної установи;

– застосування прийомів маркетингу для підвищення конкурентоспроможності банківських депозитних продуктів;

– гнучка цінова та асортиментна політика банківських установ;

– упровадження новітніх банківських технологій та поліпшення за рахунок цього якості обслуговування клієнтів.

Зростання обсягів депозитів свідчить про відновлення довіри до банківської системи. Для вдосконалення депозитної політики та підвищення довіри до банківської системи необхідно стабілізувати та поліпшити економічну й політичну ситуацію в країні, підсилити стимулювання стабільного і тривалого зберігання заощаджень, а також банкам важливо брати до уваги зростання і диференціацію доходів населення, підвищувати якість обслуговування клієнтів та виходити на ринок із більш гнучкими депозитними продуктами. Ефективна реалізація депозитної політики вкрай важлива для банківських установ, оскільки сприяє вдосконаленню банківської діяльності в процесі залучення грошових коштів та збереженню їхніх конкурентних переваг.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, ми провели аналіз сутності депозиту, проаналізували підходи різних вчених та сформували власне визначення.

Банківський депозит – це сукупність усіх можливих видів та форм внесення грошових коштів суб'єктами економіки на банківські рахунки незалежно від суми, терміну та виду валюти для зберігання на відповідних умовах – повернення в кінці терміну зберігання і, як правило, з виплатою процентів.

Щодо аналізу власне депозитних операцій, депозитного портфеля та шляхів залучення депозитів «ПриватБанком», то тут ми виявили такі тенденції. Депозити є фактично основним фінансовим ресурсом банку, вони становлять 63,29% від усіх пасивів, та за допомогою цих коштів видається близько 74,72% кредитів. Водночас основними вкладниками банку є саме фізичні особи – близько 72,85%, тоді як фізичні особи дають змогу банку отримати лише 26,62% депозитів.

Загалом спостерігається стабільна та стійка тенденція до зростання обсягу депозитних вкладів як фізичних, так і юридичних осіб. Водночас основну частку вкладів фізичних осіб становлять строкові депозити, тоді як юридичні особи розміщують кошти до запитання. Також структура у розрізі валют залишалася приблизно на стабільному рівні, і клієнти – фізичні особи відкривали депозити як у гривні, так і в іноземних валютах у приблизно рівних пропорціях. Щодо вартості залучення депозитів, то вона залишалася невисокою: так, на гривні для фізичних осіб становить близько 10,86%, що пов'язано з тим, що частина вкладів може бути не пролонгована тощо, тобто проценти на нараховуються.

Щодо напрямів удосконалення поточної депозитної практики банків, то зростання ролі депозитних вкладів для фінансової діяльності банку потребує їх удосконалення. Цей процес повинен бути спрямований на досягнення трьох ключових цілей: залучення нових клієнтів, утримання наявних клієнтів, упровадження нових напрямів розвитку в продуктах та послугах. Перш за все необхідно приділити особливу увагу рекламі, яка повинна розповсюджувати меседж про надійність та стабільність досліджуваної банківської установи.

Також повинен бути створений піар-відділ, який забезпечить діалог між банком та працівниками газет, журналів, тематичних сайтів та громадськістю загалом. Для здійснення інноваційної діяльності у сфері реалізації депозитних продуктів ми пропонуємо поєднати депозитні послуги з кредитними, страховими, консультаційними, туристичними, готельними та ін. Також важливою інноваційною технологією є Інтернет-банкінг, і для залучення більшої кількості клієнтів необхідно розвивати цю послугу. Для утримання постійних клієнтів необхідно оперативно реагувати на побажання і скарги, поліпшити якість інформаційної системи, здійснити модифікацію банківського обладнання.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Алескерова Ю.В., Тодосійчук В.Л., Гранат Ю.Ю. Управління пасивами комерційного банку. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2018. Вип. 23. С. 437–440.
2. Алескерова Ю.В., Сідак О.С. Управління капіталом страхових компаній. *Інфраструктура ринку.* 2018. Вип. 18. С. 300–306.
3. Азаренкова Г.М., Біломістна І.І., Сословський В.Г. Управління фінансовими ресурсами банку : монографія. Київ : УБС НБУ, 2012. 179 с.
4. Національний Банк України. URL : http://www.nbu.gov.ua (дата звернення: 12.01.2019).
5. Aleskerova Yu., Mulyk T., Fedoryshyna L. Improving credit protection analysis methods Reports of main agricultural enterprises. *Baltic Journal of Economic Studies.* 2018. Vol.4. № 2. P. 1–7.
6. Aleskerova Yu., Fedoryshyna L. Analysis of investment activities of enterprises of Ukraine. Economic system development trends: the experience of countries of Eastern Europe and prospects of Ukraine. Riga, 2018. P. 1–17.
7. Aleskerova Yu., Fedoryshyna L., Koval N. Features of loan security for the reproduction of fixed assets for agricultural purposes. *Baltic Journal of Economic Studies.* 2018.Vol. 4 № 4. P. 1–5.
8. Aleskerova Yu., Todosiychuk V. Fiscal multipliers in Ukraine. *Ekonomika i orhanizatsiia upravlinnia*. 2016. Vol 4. № 24. P. 36–43.

REFERENCES:

1. Aleskerova Yu.V., Todosiychuk V.L., Granat Yu.Yu. (2018) *Upravlinnya pasivami komertsiynogo banku.* Global'ni ta natsional'ni problemi ekonomiki. [Management of the capital of a commercial bank. Global and national problems of the economy] Vip. 23 S. 437-440. (in Ukrainian)
2. Aleskerova Yu.V., Sidak O.M. (2018) *Upravlinnya kapitalom strakhovikh kompaniy. Infrastruktura rinku.* [Capital Management of Insurance Companies. Market Infrastructure] Vip. 18. S. 300-306. (in Ukrainian)
3. Azarenkova, G.M. Belomistnaya, I. I. and Sozlovsky, V.G. (2012), *Upravlinnia finansovymy resursamy banku* [Management of financial resources of the bank], UBS NBU, Kyiv, Ukraine. (in Ukrainian)
4. National Bank of Ukraine (2018), available at: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=57420 (Accessed 12 January 2019). (in Ukrainian)
5. Aleskerova Yu., Mulyk T., Fedoryshyna L. (2018) *Improving credit protection analysis methods Reports of main agricultural enterprises.* Baltic Journal of Economic Studies, vol. 4, nn 2, pp. 1-7. (in English)
6. Aleskerova Yu., Fedoryshyna L. (2018) *Analysis of investment activities of enterprises of Ukraine*. Economic system development trends: the experience of countries of Eastern Europe and prospects of Ukraine. Riga. 2018. P. 1-17. (in English)
7. Aleskerova Yu., Fedoryshyna L., Koval N. (2018) *Features of loan security for the reproduction of fixed assets for agricultural purposes.* Baltic Journal of Economic Studies, Vol. 4 № 4. – P. 1-5. (in English)
8. Aleskerova Yu., Todosiychuk V. (2016) *Fiscal multipliers in Ukraine.* Ekonomika i orhanizatsiia upravlinnia. Vol 4. № 24. P.36-43. (in English)

Aleskerova Yuliia
Doctor of Doctor of Economic Sciences, Senior Researcher,
Senior Lecturer at Department of Finance, Banking and Insurance
Vinnytsia National Agrarian University
Luchkan Vita
Master
Vinnytsia National Agrarian University

DEPOSIT POLICY OF BANKS OF UKRAINE

Last time in the financial system of Ukraine there have been radical changes due to the achievements of Ukraine in political and financial independence and the transition to the development of a European-oriented economy.

Deposits are one of the widely used sources of funds attraction by the bank. Due to the attracted funds, the bank expands the possibilities of credit operations, which creates the basis for profit. For a client, the advantage of deposits in front of cash is that the deposits bring interest in the form of interest.

In connection with this study of the organization of work with deposit operations as the main source of banking resources becomes of particular importance, which determines the relevance of the chosen topic and the feasibility of research to develop this issue.

The purpose of this work is the theoretical substantiation of the economic essence of deposit operations of banks, as well as the search for ways to improve this work, based on systematization of existing proposals on this issue.

Presenting main material. Most of the resources of the commercial bank are formed at the expense of attracted and borrowed funds, which is regulated by the National Bank of Ukraine.

According to the indicator of solvency of the bank, the normative value of which has been set by the National Bank of Ukraine, the attraction and borrowed funds should not exceed the amount of equity capital more than 12 times.

Banks attract free funds of legal entities and individuals through the execution of deposit (deposit) operations, in the process of which use different types of bank accounts.

Deposit – this is a financial relationship with the transfer of funds to the client for temporary use of the bank. The feature of the deposit is its duality in practical application. Firstly, the deposit is for the depositor with potential money, the depositor can write a check and direct the corresponding amount in circulation. But at the same time, "bank money" brings to the depositor income, acting in the role of capital. The advantage of a deposit in front of cash is that a deposit (deposit) generates income in the form of a percentage, and the drawback is that the deposit (deposit) is lower than that which will be paid out to the capital if it is borrowed. Therefore, it is precisely in deposit operations that the essence of the commercial activity of banks is very expressive – it is cheaper to pay for a deposit, and place it for a higher fee.

Consider the terms of deposits of individual banks – a detailed review and comparison with competitors on 04.02.2019. Alfa Bank: Alpha deposit, Intelligent, Savings. Bank idea: Safe, On Start, Dynamic, Free funds. Credit Agricole: Term, Accrual, Savings, Monthly Income, Savings, Mobile Savings. Kredobank: Profitable, Optimal, Pocket, Accumulative, Family & Friends. OTP Bank: Term deposit with interest payment upon termination of the contract, Term deposit with interest capitalization, Available money, Easy money +. Savings Bank: My Deposit, My Pension Deposit, My Progressive Deposit, Mobile Savings. Pravex Bank: Classic, Nonstop, Capital, Record, Standard, Standard Plus. PrivatBank: Standard, Standard Tax, Private Deposit. ProCredit Bank: Term, Savings. FUIB: Revenue, Free, Moneybooker +, Calm. Raiffeisen Bank Aval: Classic, Savings, Universal, Bonus. Sberbank (Russian): Without replenishment, With replenishment, Savings. UkrGasBank: Fixed with continuation, Profitable 7th, PRO reserve, PRO three month deposit, Drive year, Profitable steps, Bereginya, Classic with continuation. Ukreximbank: Classic Prompt, Accrual, Optimum / 7 days, Savings, Classic, Convenient, Profitable Maturity, New Year. Ukrsibbank: Guaranteed Capital, Happy Age, Personal Enrichment Plan, Reliable Fortune.

Ukrsotsbank: Savings +.Universal Bank: Term, Growing, Megagon +.

Profitability of all deposits takes into account the capitalization of interest (ie, interest on the deposit will be transferred to its replenishment monthly).

All PrivatBank deposits give you the right to replenish and pay monthly interest. The highest interest in UAH for 1 – 12 months offers Standard Deposit. For those who wish to invest 7 days, the deposit "Privat-deposit" is without any alternatives. For recipients of wages, pensions and social benefits, PrivatBank offers a special contribution to the Standard of Taxation offering the highest yield, but has certain limitations on sources of funds. We noted interest rates before tax for ease of comparison of income with other deposits.

So, we conducted an analysis of the essence of the deposit, analyzed the approaches of various scholars and formulated their own definition.

Bank deposit is a collection of all possible types and forms of cash withdrawal by the subjects of the economy on bank accounts, regardless of the amount, term and type of currency for storage under appropriate conditions – return at the end of the deposit period and, as a rule, with interest payments.

ОБҐРУНТУВАННЯ СКЛАДНИКІВ ІНТЕГРАТИВНОЇ НАУКОВОЇ МЕТОДОЛОГІЇ ДОСЛІДЖЕННЯ КАТЕГОРІЇ «БЮДЖЕТНА БЕЗПЕКА»

STATEMENT OF COMPONENT INTEGRATED SCIENTIFIC METHODOLOGY OF THE STUDY OF THE CATEGORY «BUDGET SECURITY»

УДК 338.242.4

Богма О.С.
д.е.н., доцент,
професор кафедри управління персоналом та економіки підприємства
Донецький державний університет управління
Болдуєва О.В.
д.е.н., доцент,
професор кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Запорізький національний університет

Статтю присвячено обґрунтуванню складників інтегративної наукової методології дослідження категорії «бюджетна безпека». Встановлено, що коректне визначення сутності категорії «бюджетна безпека» потребує інтеграції знання, набутого різними науковими течіями, школами та галузями науки. Відповідно, запропоновано використовувати як методологічну основу наукового пізнання бюджетної безпеки як категорії положення методи, принципи позитивістської соціальної філософії й нормативного гуманізму. Обґрунтовано, що обов'язковими елементами дослідження, що проводиться, також мають бути теорія трансакційних витрат, теорія прав власності, нова економічна історія, теорія прийняття рішень. У цілому зроблено висновок, що запропонований комплексний підхід дає можливість забезпечити системність процесу науково-філософського усвідомлення й обґрунтування проблематики забезпечення бюджетної безпеки держави.

Ключові слова: *бюджетна безпека, методологія, позитивістська філософія, нормативний гуманізм, трансакційні витрати, інститут, інституція.*

Статья посвящена обоснованию составляющих интегративной методологии исследования категории «бюджетная безопасность». Установлено, что корректное определение сущности категории «бюджетная безопасность» требует интеграции знания, приобретенного различными научными течениями, школами и отраслями науки. Соответственно, предложено использовать в качестве методологической основы научного познания бюджетной безопасности как категории положения методы, принципы позитивистской социальной философии и нормативного гуманизма. Обосновано, что обязательными элементами проводимого исследования также должны быть теория трансакционных издержек, теория прав собственности, новая экономическая история, теория принятия решений. В целом сделан вывод, что предложенный комплексный подход позволяет обеспечить системность процесса научно-философского осознания и обоснования проблематики обеспечения бюджетной безопасности государства.

Ключевые слова: *бюджетная безопасность, методология, позитивистская философия, нормативный гуманизм, трансакционные издержки, институт, институция.*

The article is devoted to the substantiation of the components of the integrative scientific methodology of the research category «budget security». It has been established that the correct definition of the essence of the category «budget security» requires the integration of knowledge gained by various scientific schools and branches of science. Accordingly, it is proposed to use as a methodological basis of scientific knowledge of budgetary security the position, methods, principles of positivist social philosophy (according to the provisions of which the provision of budgetary security of the state acts as a prerequisite for the social evolution of society) and normative humanism (in fact, the provision of budgetary security of the state has a humanistic character, proceeding from the goal of achieving a safe and fair coexistence of different groups of media of budgetary interests). It is substantiated that the theory of transaction costs (considered as the cost of introducing new institutions and institutions in the field of budget security), the theory of property rights (points to the importance of the existence of formal and informal institutions and institutions, the introduction of effective and substantiated institutional constraints as obligatory elements of the process of ensuring budgetary security of the state), a new economic history (determines the importance of introducing quantitative and qualitative transformations of existing institutes and institutions in the field of budget security of the state), the theory of decision-making (determines the particularities of the choice of the entities responsible for the effective functioning of the budget security system and the fulfillment of its functions, further development paths). In general, it is concluded that the proposed integrated approach, which involves the use of positivist social philosophy, normative humanism, the theory of transaction costs, the theory of property rights, new economic history, the theory of decision-making approaches is an important component of the system of the process of scientific and philosophical awareness and justification of the problems of providing budget country's security from a methodological point of view.

Key words: *budget security, methodology, positivist philosophy, normative humanism, transaction costs, institute, institution.*

Постановка проблеми. Сьогодні значущість бюджету країни, який, з одного боку, виступає ресурсоутворюючим чинником, що відображає рівень фінансового забезпечення, а з іншого – є важливим інструментом стимулюючого або дестимулюючого впливу на соціально-економічні процеси у суспільстві, важко переоцінити. Саме бюджет виконує провідну роль у реалізації соціально-економічної політики держави, виступає основним інструментом мобілізації та використання державних коштів, що забезпечує можливості фінансування структурної реструктуризації національної економічної системи, активізацію розвитку пріоритетних галузей, підвищення рівня та якості життя населення тощо. Отже, можна стверджувати, що необхідність формування в Україні системи ефективно функціонуючих ринкових механізмів виводить як основні напрями фундаментальних та прикладних наукових досліджень певну кількість актуальних проблем, у числі основних з яких знаходиться й методологія дослідження проблем забезпечення бюджетної безпеки країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методологічним та прикладним аспектам забезпечення бюджетної безпеки держави присвячено роботи провідних закордонних учених-економістів: Ш. Бланкарта, Дж. Б'юкенена, Дж. Лучіані, В. Кейбла, Л. Коженьовскі, С. Роніса, Дж. Стігліца, С. Фішера та ін. Вагомий внесок у дослідження

проблематики забезпечення бюджетної безпеки країни зробили вітчизняні вчені: О. Барановський, З. Варналій, О. Власюк, В. Геєць, В. Горбулін, Г. Дарнопих, М. Єрмошенко, В. Мунтіян та ін.

При цьому слід відзначити, що, незважаючи на значну кількість наукових праць із проблематики бюджетної безпеки, сьогодні залишається досить значна кількість питань у сфері її забезпечення, що потребують більш ґрунтовного вивчення. Зокрема, слід констатувати відсутність інтегративного наукового підходу до дослідження бюджетної проблематики в економіці, що й зумовлює необхідність проведення більш детальних наукових досліджень у цьому напрямі.

Постановка завдання. Метою статті є обґрунтування доцільності використання позитивістської соціальної філософії, нормативного гуманізму, теорії трансакційних витрат, теорії прав власності, нової економічної історії, теорії прийняття рішень як складників інтегративної наукової методології дослідження категорії «бюджетна безпека».

Виклад основного матеріалу дослідження. Процес сучасного наукового пізнання має у своєму розпорядженні достатню кількість ефективних методів, прийомів та способів, використання яких дає можливість системно та комплексно вивчити проблематику забезпечення бюджетної безпеки держави. Також слід ураховувати, що комплексність та багатогранність проблематики бюджетної безпеки призводить до виникнення тенденції об'єднання зусиль окремих наук, що забезпечує можливість її комплексного вивчення та розв'язання. Відповідно, науковий пошук вирішення проблем забезпечення бюджетної безпеки держави має обов'язково включати як міждисциплінарне знання, так і науковий досвід окремих наук. При цьому відсутність системної інтегративної наукової методології дослідження категорії «бюджетна безпека» зумовлює доцільність виокремлення з наявного комплексу тих теоретичних підходів, які можуть бути покладені в її основу.

Таким чином, виходячи з результатів узагальнення теоретико-методологічних основ наукового пізнання феномену бюджетної безпеки держави та її забезпечення, розглянемо основні підходи (складові елементи), які будуть покладені в основу інтегративної наукової методології дослідження проблематики бюджетної безпеки:

1. Нормативний гуманізм Е. Фромма.

Так, гуманізм являє собою систему світогляду, спрямованого на забезпечення гідних умов життя людини, захист її життя та прав на щастя, гідність та самореалізацію в суспільстві [1]. Основою цього наукового підходу є розуміння того, що людина як частина соціуму має необмежену кількість власних специфічних потреб і суспільство не лише не повинно їх ігнорувати, а, навпаки, повинно створити умови, які б дали можливість максимально задовольнити ці потреби. Причому не людина повинна пристосовуватися до суспільства, а суспільство має вважати задоволення людських потреб нормою свого функціонування [2].

Таким чином, нормативний гуманізм визначає центром державотворення саме людину з її потребами, інтересами, прагненнями, настановами, бажаннями і потягами. Відповідно, забезпечення бюджетної безпеки держави має основоположною метою саме забезпечення безпечного існування людини (громадянина держави) в соціумі.

Оскільки держава, будучи складником суспільства, має йому служити й забезпечувати необхідні для безпечного існування і розвитку умови, вона повинна вирішувати не лише загальносуспільні проблеми, а задовольняти інтереси як соціальних груп громадян, так і окремих особистостей [3].

Таким чином, забезпечення безпечного та справедливого співіснування різних соціальних груп, захист громадян, що має безпосередню залежність від здатності до підтримання державою на необхідному і достатньому рівні бюджетної безпеки, будучи основними завданнями держави, виступає проявом її гуманістичної спрямованості. Отже, забезпечення бюджетної безпеки держави, безперечно, має гуманістичний характер.

2. Позитивістська соціальна філософія.

Засновниками позитивістської соціальної філософії є О. Конт і Г. Спенсер. Ця концепція розглядає суспільство не як сукупність індивідів, які існують незалежно один від одного, а як спільноту людей, які мають спільні цінності та інтереси. Згідно з позитивістською соціальною філософією, особистісні якості людини визначаються як продукт соціальних обставин, в яких вона перебуває. Відповідно, змінити світогляд людини можливо лише за умов зміни суспільства, системи освіти і виховання, політичних і соціальних інститутів. Своєю чергою, особливості суспільства визначаються природними і соціальними чинниками, цілісність яких визначає справжнє значення і роль кожного індивіда, соціальної групи, політичних, соціальних та економічних інститутів. Таким чином, даний науковий підхід визначає, що об'єктивною передумовою соціальної еволюції як прогресивного розвитку суспільства в напрямі ускладнення й удосконалення соціальних інститутів є усвідомлені суспільством потреби людей. Зміст соціальної еволюції визначається такими основними властивостями, як: інтеграція суспільства та його поступовий перехід від простої до складної форми; диференціація суспільства як перехід від однорідності до різноманітності; впорядкування суспільства, тобто поступове зростання визначеності його устрою. При цьому під соціальною еволюцією розуміється прогресивний розвиток суспільства шляхом його ускладнення й удосконалення діяльності соціальних інститутів [4; 5].

Відповідно, у своєму науковому дослідженні ми виходимо з усвідомлення того факту, що забезпечення бюджетної безпеки держави, яке має спрямованість на найповніше забезпечення потреб та інтересів усіх груп їх носіїв у бюджетній сфері, виступає обов'язковою передумовою соціальної еволюції суспільства.

3. Теорія прав власності.

Вказана теорія вивчає поведінку суб'єктів в умовах обмеженості ресурсів та методи її нормативного регулювання. Такі права власності встановлюються і захищатися сукупністю формальних та неформальних правил поведінки, що діють у даному суспільстві. Вони визначають право суб'єкта приймати самостійне рішення з приводу розпорядження певним ресурсом. Суспільство сприймає ці права як алгоритм поведінки, який упорядковує соціально-економічні відносини між його членами [6].

Відповідно, на нашу думку, теорія прав власності вказує на важливість існування формальних та неформальних інститутів та інституцій, запровадження дієвих та обґрунтованих інституціональних обмежень як обов'язкових елементів процесу забезпечення бюджетної безпеки держави, з чим ми повністю погоджуємося.

4. Нова економічна історія.

Вона вивчає закономірності розвитку людського суспільства в контексті змін формальних та неформальних інститутів та її динаміки [7; 8].

У контексті вивчення проблематики забезпечення бюджетної безпеки ця теорія визначає важливість запровадження якісних інституціональних змін, тобто кількісних та якісних трансформацій діючих інститутів та інституцій у сфері забезпечення бюджетної безпеки держави.

5. Теорія трансакційних витрат.

Вказана теорія являє собою науку, що вивчає закономірності прийняття рішень економічними агентами щодо впорядкування та зниження трансакційних витрат для досягнення необхідного рівня економічної ефективності та сталого економічного розвитку системи [9].

Відповідно, у контексті дослідження проблематики бюджетної безпеки держави трансакційні витрати визначають особливості інституціонального забезпечення бюджетної безпеки, адже розглядаються як витрати на запровадження нових інститутів та інституцій.

6. Теорія прийняття рішень.

Вказана теорія являє собою науку, що досліджує альтернативи вибору в умовах існування певного рівня невизначеності майбутніх подій. Процес прийняття рішення визначається як певна послідовність дій агента з перетворення неповної та обмеженої інформації про оточуюче середовище на логічне обґрунтування найбільш раціональної його поведінки за різних альтернатив перебігу подій [10].

Таким чином, із позиції забезпечення бюджетної безпеки держави теорія прийняття рішень визначає особливості вибору суб'єктами, які відповідають за ефективне функціонування системи забезпечення бюджетної безпеки й виконання нею її функцій, подальших шляхів (сценаріїв) її розвитку з урахуванням чинників зовнішнього та внутрішнього середовища функціонування вказаної системи.

Висновки з проведеного дослідження. У цілому слід зауважити, що дослідження проблематики забезпечення бюджетної безпеки потребує інтеграції знання, набутого різними науковими школами та галузями науки. Відповідно, вважаємо за доцільне використовувати як методологічну основу наукового пізнання бюджетної безпеки положення, методи, принципи позитивістської соціальної філософії, нормативного гуманізму, теорії трансакційних витрат, теорії прав власності, нової економічної історії, теорії прийняття рішень.

Уважаємо, що такий підхід дає можливість забезпечити системність узагальнення змісту бюджетної безпеки держави та основних закономірностей процесів її забезпечення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гуманизм. Философская Энциклопедия. URL : http://enc-dic.com/enc_philosophy/Gumahizm-2027.html (дата звернення: 19.01.2018).

2. Фромм Э. Революция надежды. Навстречу гуманизированной технологии ; пер. Т.В. Панфиловой. Москва : Аст, 2006. 288 с.

3. Государство как политическая организация. *Образовательный ресурс Знания*. URL : https://znanija.com/task/18934383 (дата звернення: 23.01.2018).

4. Общество как объект познания. Социальная философия. URL : http://socfil.narod.ru/glava_1_6.htm (дата звернення: 23.01.2018).

5. Конт О. Общий обзор позитивизма ; пер. с франц. И.А. Шапиро ; под ред. Э.Л. Радлова ; изд. 2-е. Москва : ЛИБРОКОМ, 2011. 296 с.

6. Теория прав собственности. *Файловый архив студентов.* URL : http://www.studfiles.ru/preview/1978380/page:9 (дата звернення: 24.01.2018).

7. Новая экономическая история. *Файловый архив студентов.* URL : http://www.studfiles.ru/preview/1978380/page:12 (дата звернення: 24.01.2018).

8. Норт. Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики ; пер. с англ. А.Н. Нестеренко ; предисл. и науч. ред. Б.З. Мильнера. Москва : Начала, 1997. URL : http://ie.boom.ru/library/North.zip (дата звернення: 25.01.2018).

9. Теория трансакционных издержек. Теорема Коуза и ее доказательство. *Файловый архив студентов.* URL : http://www.studfiles.ru/preview/1978380/page:10 (дата звернення: 25.01.2018).

10. Саймон Г. Теория принятия решений в экономической науке и науке о поведении. Теория фирмы. Санкт-Петербург : Питер, 1995. 152 с.

REFERENCES:

1. Gumanizm [Humanism]. Filosofskaya Entsiklopediya [Philosophical Encyclopedia]. Available at: http://enc-dic.com/enc_philosophy/Gumahizm-2027.html (accessed: 19.01.2018).

2. Fromm E. (2006) *Revolyutsiya nadezhdy. Navstrechu gumanizirovannoy tekhnologii* [A revolution of hope. Towards a humanized technology]. Moscow: Ast. 288 p.

3. Gosudarstvo kak politicheskaya organizatsiya [State as a political organization]. Obrazovatel'nyy resurs Znaniya [Knowledge Education Resource]. Available at: https://znanija.com/task/18934383 (accessed: 23.01.2018).

4. Obshchestvo kak ob"ekt poznaniya [Society as an object of knowledge]. Sotsial'naya filosofiya [Social philosophy]. Available at: http://socfil.narod.ru/glava_1_6.htm (accessed: 23.01.2018).

5. Kont O. (2011) *Obshchiy obzor pozitivizma* [Positivism overview]. Moscow: Knizhnyy dom «LIBROKOM». 296 p.

6. Teoriya prav sobstvennosti [Property Theory]. Faylovyy arkhiv studentov [Student file archive]. Available at: http://www.studfiles.ru/preview/1978380/page:9 (accessed: 24.01.2018).

7. Novaya ekonomicheskaya istoriya [New Economic History]. Faylovyy arkhiv studentov [Student file archive]. Available at: http://www.studfiles.ru/preview/1978380/page:12 (accessed: 24.01.2018).

8. North D. (1997) *Instituty, institutsional'nye izmeneniya i funktsionirovanie ekonomiki* [Institutions, institutional changes and the functioning of the economy]. Moscow: Fond ekonomicheskoy knigi «Nachala». Available at: http://ie.boom.ru/library/North.zip (accessed: 25.01.2018).

9. Teoriya transaktsionnykh izderzhek. Teorema Kouza i ee dokazatel'stvo [The theory of transaction costs. Coase's theorem and its proof]. Faylovyy arkhiv studentov [Student file archive]. Available at: http://www.studfiles.ru/preview/1978380/page:10 (accessed: 25.01.2018).

10. Saymon G. (1995) *Teoriya prinyatiya resheniy v ekonomicheskoy nauke i nauke o povedenii. Teoriya firmy* [Decision making theory in economics and behavior science. Theory of the firm]. St. Petersburg: Piter. 152 p.

Bogma Olena
Doctor of Economics, Associate Professor,
Professor of the Department of Personnel Management
and Enterprise Economics,
Donetsk State University of Management
Bolduieva Oksana
Doctor of Economics, Associate Professor,
Professor of the Department of Finance, Banking and Insurance,
Zaporizhzhya National University

STATEMENT OF COMPONENT INTEGRATED SCIENTIFIC METHODOLOGY OF THE STUDY OF THE CATEGORY «BUDGET SECURITY»

The purpose of the article. The need for the formation of a system of effectively functioning market mechanisms in Ukraine highlights the problem of substantiation of the scientific methodology of studying the problems of ensuring budget security of the country as an important area of fundamental research. At the same time, the process of developing the concept of budget security presupposes the study of its conceptual and categorical apparatus, the understanding of which is the basis for scientific research and provides the basis for achieving the maximum effectiveness of scientific research, which again, requires a corresponding research methodology. Accordingly, the article proposes a list of the main components of the integrative scientific methodology of the study category «budget security».

Methodology. The methodological basis is the systematic approach that provides the necessary and sufficient level of protection of the budget process and budget system of the state from the threats of external and internal origin, that is, necessary and sufficient level of budgetary security

Results. It has been established that the correct definition of the essence of the category «budget security» requires an interdisciplinary approach, that is, the integration of knowledge gained by various scientific schools and branches of science. Accordingly, it is proposed to use as a methodological basis of scientific knowledge of budgetary security the position, methods, principles of positivist social philosophy (according to the provisions of which the provision of budgetary security of the state acts as a prerequisite for the social evolution of society) and normative humanism (in fact, the provision of budgetary security of the state has a humanistic character, proceeding from the goal of achieving a safe and fair coexistence of different groups of media of budgetary interests). It is substantiated that the theory of transaction costs (which in the context of the study are considered as expenses for the introduction of new institutions and institutions in the field of budget security) should also be the theory of transaction costs, the theory of property rights (points to the importance of the existence of formal and informal institutes and institutions, introduction of effective and substantiated institutional constraints as obligatory elements of the process of ensuring budget security of the state), a new economic history (determines the importance of introducing quantitative and qualitative transformations of existing institutions and institutions in the field of budget security of the state), the theory of decision-making (defines the features of the choice of the entities responsible for the effective functioning of the budget security system and its implementation of its functions, further development paths).

Practical implications. On the whole, we consider that the proposals presented in the scientific article create the basis for the correct solution of the problem of the formation of the philosophical and methodological basis of scientific research of the problems of ensuring budgetary security of the country adequate to the modern realities. In particular, the proposed integrated approach provides an opportunity to ensure the systematic process of scientific awareness and substantiation of the problems of ensuring budget security of the state and the patterns of development of a complex system for ensuring budgetary security of the state.

Value/originality. The use of positivist social philosophy, normative humanism, the theory of transaction costs, the theory of property rights, new economic history, the theory of decision-making approaches is an important component of the systematic process of scientific and philosophical awareness and justification of the problems of ensuring budget security of the country from the methodological point of view.

АНАЛІЗ ТА НАПРЯМИ ПОЛІПШЕННЯ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

ANALYSIS AND DIRECTIONS FOR IMPROVEMENT OF THE FINANCIAL STATE ENTERPRISES OF UKRAINE

УДК 338.121

Валюх А.В.
студентка
Сумський державний університет
Зайцев О.В.
к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів і підприємництва
Сумський державний університет

Важливу роль у забезпеченні ефективного господарювання на підприємствах відіграє аналіз фінансового стану підприємств, який є підґрунтям формування фінансових, економічних та інших даних і які, своєю чергою, впливають на процес прийняття фінансових та інвестиційних рішень. Сучасний стан економіки нашої країни призводить до того, що суб'єктам господарювання потрібно шукати напрями підвищення ефективності своєї діяльності, знаходження нових ідей для подолання своїх недоліків та ринкових викликів. Проблема поліпшення фінансового стану підприємства і пошуку напрямів удосконалення фінансового стану підприємства напряму пов'язана з механізмом оцінки фінансового стану підприємства. У статті проведено аналіз фінансового стану одного з підприємств України. Як приклад авторами запропонований механізм пошуку основних напрямів поліпшення фінансового стану підприємства та шляхи покращення його фінансових показників.

Ключові слова: *підприємство, фінансовий аналіз, фінансовий стан, коефіцієнтний аналіз, рентабельність.*

Важную роль в обеспечении эффективного хозяйствования на предприятиях играет анализ финансового состояния предприятий, который является основой формирования финансовых, экономических и других показателей и которые, в свою очередь, влияют на процесс принятия финансовых и инвестиционных решений. Современное состояние экономики страны приводит к тому, что субъектам хозяйствования нужно постоянно искать новые направления повышения эффективности своей деятельности, нахождения новых идей в преодолении внутренних производственных проблем и внешних рыночных вызовов. Проблема улучшения финансового состояния предприятия и поиска направлений совершенствования финансового состояния предприятия напрямую связана с механизмом оценки финансового состояния предприятия. В статье проведен анализ финансового состояния одного из предприятий Украины. В качестве примера авторами предложены механизм поиска основных направлений по улучшению финансового состояния предприятия и пути улучшения его финансовых показателей.

Ключевые слова: *предприятие, финансовый анализ, финансовое состояние, коэффициентный анализ, рентабельность.*

The analysis of the financial condition of enterprises plays an important role in ensuring effective management of enterprises. It is the basis for the formation of financial, economic and other data, which in turn affect the process of making financial and investment decisions. The current state of the economy of our country leads to the fact that business entities need to look for ways to increase the efficiency of their activities, finding new ideas to overcome their shortcomings and market challenges. The problem of improving the financial position of the company and finding directions for improving the financial condition of the company is directly related to the mechanism for assessing the financial condition of the enterprise. The article analyzes the financial state of one of the enterprises of Ukraine. As an example, the authors proposed an algorithm for finding the main directions for improvement of the financial state of the enterprise and ways to improve its financial indicators. The object of research for this article is the results of the financial activity of the joint-stock company "Kharkiv tile factory". The analysis of the financial condition of an enterprise is evaluated not by one indicator, but only by means of a system of indicators that assess the state of the enterprise from all sides. Conditionally, this system of indicators can be divided into 5 types: indicators of the property status of the enterprise; indicators of liquidity and solvency of the enterprise; indicators of financial sustainability of the enterprise; indicators of business activity of the enterprise; indicators of profitability of the enterprise. Ways to maintain a high financial standing should include: permanent monitoring of the external and internal conditions of the enterprise; taking measures to reduce the external vulnerability of the enterprise; to develop plans and take preliminary measures on occurrence of problem situations and their provision; to implement plans of practical measures in the event of a crisis situation, the adoption of risky and non-standard decisions; to monitor the actions of all participants in the process and the implementation of activities and their results.

Key words: *enterprise, financial analysis, financial condition, coefficient analysis, profitability.*

Постановка проблеми. За сучасних економічних умов діяльність кожного підприємства є предметом уваги багатьох учасників ринкових відносин, особливо тих, хто зацікавлений у результаті його функціонування. Підприємства несуть повну відповідальність за результати своєї діяльності перед співвласниками, працівниками, акціонерами, кредиторами. Важливу роль у забезпеченні ефективного господарювання на підприємствах відіграє аналіз фінансового стану підприємств, який є підґрунтям формування фінансових, економічних та інших даних й які, своєю чергою, впливають на процес прийняття фінансових та інвестиційних рішень. На даному етапі розвитку економіки нашої країни питання аналізу фінансового стану підприємства є дуже актуальним, тому що від цього залежить майже вся діяльність підприємства. Щоб підприємство було фінансово стійким і приносило прибутки, а не збитки, персоналу з управління потрібно вміти аналізувати й оцінювати насамперед фінансовий стан свого підприємства, а вже потім фінансовий стани конкурентів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Тема фінансового стану підприємства, шляхів підвищення результатів фінансового стану, а також основних напрямів щодо поліпшення фінансового стану досліджувалася в працях багатьох науковців, зокрема таких як: А.В. Бурковська, Л.В. Івченко, О.Є. Федорченко, О.П. Квасова, М.Ю. Аверіна, Л.І. Шмалюк, А.В. Ковалевська, А.А. Акопян та ін.

Сучасний стан економіки нашої країни призводить до того, що суб'єктам господарювання

потрібно шукати напрями для підвищення ефективності своєї діяльності, знаходження нових ідей для подолання своїх недоліків та ринкових викликів. На нашу думку, проблема поліпшення фінансового стану підприємства і пошуку напрямів удосконалення фінансового стану підприємства є актуальною, проте їй приділяється недостатньо уваги.

Постановка завдання. Метою статті є проведення аналізу фінансового стану на одному з підприємств України, пошук основних напрямів поліпшення фінансового стану підприємства і підвищення показників фінансового стану підприємства. Відповідно до поставленої мети, необхідно вирішити такі завдання:

– провести аналіз фінансового стану підприємства;

– зробити відповідні висновки по показниках фінансового стану підприємства;

– зробити остаточні висновки щодо показників фінансового стану підприємства;

– надати рекомендації щодо пошуку основних напрямів поліпшення фінансового стану підприємства.

Об’єктом дослідження є результати фінансової діяльності ПАТ «Харківський плитковий завод».

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналізуючи публікації, в яких було підняте питання фінансового стану підприємств, можна зробити висновки, що фінансовий стан підприємства – комплексне поняття, яке є результатом взаємодії всіх елементів системи фінансових відносин підприємства, визначається сукупністю виробничо-господарських факторів і характеризується системою показників, що відображають наявність, розміщення і використання фінансових ресурсів. Фінансовий стан характеризує забезпеченість власними оборотними коштами, оптимальне співвідношення запасів товарно-матеріальних цінностей із потребами виробництва, своєчасне проведення розрахункових операцій, платоспроможність [3].

По-перше, одним із найбільш розповсюджених шляхів удосконалення фінансового стану підприємств є своєчасне подання менеджерам підприємств достовірних даних про реальний стан підприємства. Ці дані в повному масштабі показують, які проблеми існують на даному підприємстві. По-друге, для прийняття ефективних управлінських рішень менеджери підприємства після аналізу отриманих даних повинні зробити порівняльний аналіз таких же показників інших подібних підприємств – конкурентів даного підприємства. Порівнюючи підприємства, з’являється більш точна картина про конкурентоздатність підприємства серед інших підприємств, а в умовах ринкової економіки дуже важливо, щоб підприємство було конкурентоспроможним.

Основними завданнями аналізу фінансового стану підприємств можна назвати такі:

– проведення дослідження фінансової стійкості підприємства;

– проведення дослідження щодо ефективності використання майна (капіталу) підприємства;

– дослідження щодо забезпечення підприємства власними оборотними коштами;

– дослідження рентабельності підприємства;

– визначення щодо ефективного використання фінансових ресурсів підприємства;

– проведення об’єктивної оцінки динаміки та стану ліквідності, фінансової стійкості та платоспроможності підприємства;

– загальна оцінка становища підприємства на фінансовому ринку та кількісна оцінка його конкурентоспроможності [2].

Аналіз фінансового стану підприємства оцінюється не через один показник, а лише за допомогою системи показників, які з усіх боків оцінюють стан підприємства. Умовно цю систему показників можна поділити на п’ять видів:

– показники майнового стану підприємства;

– показники ліквідності та платоспроможності підприємства;

– показники фінансової стійкості підприємства;

– показники ділової активності підприємства;

– показники рентабельності підприємства.

Кожен із цих видів дає інформацію про підприємство і про стан підприємства в певний період. Показники майнового стану дають відомості про тенденції зміни структури фінансових ресурсів підприємства за певний період. Показники ліквідності і платоспроможності підприємства дають можливість зрозуміти, як швидко підприємство може розраховуватися за допомогою наявного на балансі майна (активів) зі своїми зобов'язаннями (пасивами), а також можливість підприємства своєчасно задовольняти платіжні вимоги постачальників, повертати кредити і позики, видавати заробітну плату, вносити платежі до бюджету. Показники фінансової стійкості підприємства відображають частку власного капіталу в загальній сумі фінансових засобів. Узагальнений показник фінансової стійкості підприємства має вагоме значення серед інших показників фінансового стану підприємства, адже він відображає інтенсивність використання позикових засобів, рівень довгострокової стійкості підприємства без позикових засобів та ступінь залежності підприємства від короткострокових зобов’язань. Показники ділової активності підприємства дають змогу зробити висновки про ефективність основної діяльності підприємства, що характеризується швидкістю обертання фінансових ресурсів підприємства. Показники рентабельності підприємства характеризують

фінансові результати й ефективність діяльності підприємства у цілому.

Аналіз та оцінка фінансового стану підприємства здійснюється за допомогою системи економічних категорій, якими він визначається. Дані показники є самостійними і водночас тісно взаємопов'язаними, що доповнюють один одного і можуть використовуватися як комплексно, так і кожен зокрема зовнішніми і внутрішніми інвесторами, кредиторами, діловими партнерами, управлінцями тощо [5]. Для аналізу фінансового стану підприємства використано фінансову звітність ПАТ «Харківський плитковий завод» за період 2016–2017 рр. Коефіцієнтний аналіз підприємства наведений у табл. 1.

Коефіцієнт автономії (незалежності) вказує, яку частину активів підприємство здатне профінансувати за рахунок власного капіталу. За аналізований період коефіцієнт автономії (незалежності) за 2016–2017 рр. не був нижчий від нормативного значення. У 2016 р. коефіцієнт автономії (незалежності) становив 0,55, а в 2017 р. він збільшився на 3,64% і становив 0,57. Маневреність робочого капіталу в 2016 р. становила 0,32, а в 2017 р. зросла на 3,13% і становила 0,33. Значення показника говорить про те, яка частина власного капі-

Таблиця 1

Коефіцієнтний аналіз підприємства

Найменування показника	Оцінка показника		2016 рік	2017 рік	Відхилення	
	за нормативним значенням	за динамікою			Абсолютне	Відносне
1. Коефіцієнт автономії (концентрації власного капіталу)	>0,5	збільшення	0,55	0,57	0,02	3,64
2. Маневреність робочого капіталу	за планом	за планом	0,32	0,33	0,01	3,13
3. Коефіцієнт фінансової залежності	<2,0	зменшення	1,82	1,78	-0,04	-2,20
4. Коефіцієнт маневреності власного капіталу	>0,5	збільшення	0,65	0,63	-0,02	-3,08
5. Коефіцієнт концентрації залученого капіталу	<0,5	зменшення	0,45	0,43	-0,02	-4,44
6. Коефіцієнт залучених джерел у необоротних активах	<0,1	зменшення	0,64	0,58	-0,06	-9,38
7. Коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів	<0,5	зменшення	0,39	0,34	-0,05	-12,82
8. Коефіцієнт довгострокових зобов’язань	<0,2	норматив	0,77	0,68	-0,09	-11,69
9. Коефіцієнт поточних зобов’язань	>0,5	збільшення	0,4	0,32	-0,08	-20,00
10. Коефіцієнт співвідношення залученого і власного капіталів	<0,5	зменшення	0,81	0,77	-0,04	-4,94
11. Коефіцієнт забезпечення власними коштами	>0,1	збільшення	0,14	0,12	-0,02	-14,29
12. Коефіцієнт фінансової стабільності	>1	збільшення	1,23	1,3	0,07	5,69
13. Коефіцієнт фінансового левериджу	<0,1	зменшення	0,63	0,53	-0,1	-15,87
14. Коефіцієнт забезпечення запасів робочим капіталом	>0,2	збільшення	3,05	3,02	-0,03	-0,98
15. Коефіцієнт страхування бізнесу	>0,1	збільшення	0	0	0	0,00
16. Коефіцієнт страхування статутного капіталу	за планом	за планом	0	0	0	0,00
17. Коефіцієнт страхування власного капіталу	>0,1	збільшення	0	0	0	0,00
18. Коефіцієнт забезпеченості оборотних активів робочим капіталом	за планом	збільшення	0,78	0,72	-0,06	-7,69
19. Коефіцієнт покриття	>1	збільшення	4,5	3,6	-0,9	-20,00
20. Частка оборотних активів у загальній сумі активів	за планом	за планом	0,46	0,49	0,03	6,52
21. Чистий оборотний капітал	>0	збільшення	453691	527981	74290	16,37

талу може бути використана для фінансування оборотних активів, а яка частина спрямована на фінансування необоротних активів. Коефіцієнт фінансової залежності є індикатором фінансової стійкості, який також указує на здатність підприємства проводити прогнозовану діяльність у довгостроковій перспективі. Показник є оберненим до показника фінансової автономії. У 2016 р. цей показник становив 1,82, а в 2017 р. – 1,78. Показник відповідає нормативному значенню.

Коефіцієнт маневреності власного капіталу дає змогу визначити частку власного капіталу, що спрямована на фінансування оборотних активів. Додатне значення свідчить про достатність власних фінансових ресурсів для фінансування необоротних активів та частини оборотних. Позитивною динамікою є збільшення показника, а нормативним значенням – 0,1 та вище [6]. Коефіцієнт маневреності власного капіталу відповідає нормативному значенню, що говорить про збільшення частини власного капіталу, яка використовується для фінансування поточної діяльності. Коефіцієнт маневреності в 2017 р. зменшився відносно 2016 р. на 0,02 одиниці, або на 3,08%.

Коефіцієнт концентрації залученого капіталу вказує на рівень левериджу компанії. Леверидж означає використання фінансових інструментів або позикового капіталу для підвищення потенційної рентабельності інвестицій. У підприємства, в якого сума позикового капіталу є значно вищою власного, рівень левериджу високий. Своєю чергою, таке явище свідчить про високий рівень фінансових ризиків [7]. Варто зауважити, що залучення позикового капіталу дає змогу забезпечити ріст підприємству, тому значна частина підприємств стабільно працює в умовах використання позикових коштів. Коефіцієнт концентрації залученого капіталу в 2016 р. становив 0,45, а в 2017 р. – 0,43. Цей показник відповідає своєму нормативному значенню.

Коефіцієнт довгострокових зобов’язань визначає частину довгострокових зобов’язань у загальній сумі джерел формування. У 2016 р. цей показник становив 0,77, а в 2017 р. – 0,68. Показник не відповідає нормативному значенню. Коефіцієнт поточних зобов’язань у 2016 р. становив 0,4, а в 2017 р. – 0,3. Коефіцієнт поточних зобов’язань визначає частину поточних зобов’язань у загальній сумі джерел формування.

Коефіцієнт забезпечення власними коштами є індикатором здатності компанії фінансувати оборотний капітал за рахунок власних оборотних коштів. Коефіцієнт забезпечення власними коштами в 2016 р. становив 0,14, а в 2017 р. зменшився і становив 0,12. Загалом коефіцієнт забезпечення власними оборотними коштами відповідає нормативному значенню.

Коефіцієнт фінансової стабільності говорить про здатність підприємства відповідати за своїми зобов'язаннями в середньо- і довгостроковій перспективі. Значення показника вказує на те, скільки гривень власного капіталу припадає на кожну гривню зобов'язань компанії. У 2016 р. коефіцієнт фінансової стабільності становив 1,23, а в 2017 р. – 1,3. Коефіцієнт фінансової стабільності на даному підприємстві відповідає нормативному значенню.

Фінансовий леверидж характеризує використання компаніями позикових коштів, що впливає на зміну коефіцієнта рентабельності власного капіталу. Іншими словами, фінансовий леверидж – це об’єктивний чинник, який виникає з появою позичених засобів у капіталі компанії і дає змогу отримувати додатковий прибуток на власний капітал [7]. Коефіцієнт фінансового левериджу в 2016 р. становив 0,63, а в 2017 р. – 0,53. За нормативом коефіцієнт повинен зменшуватися, і на даному підприємстві коефіцієнт зменшується.

Коефіцієнт забезпечення запасів робочим капіталом характеризує рівень покриття матеріальних оборотних активів. У 2016 р. коефіцієнт забезпечення запасів робочим капіталом становив 3,05, а в 2017 р. – 3,02, що відповідає нормативному значенню.

Коефіцієнт забезпечення оборотних активів робочим капіталом характеризує питому вагу вільних оборотних активів підприємства. У 2016 р. коефіцієнт забезпечення оборотних активів робочим капіталом становив 0,78, а в 2017 р. він зменшився до 0,72, що призводить до зменшення вільних оборотних активів підприємства.

Коефіцієнт покриття показує достатність оборотних активів підприємства, які можуть бути використані для погашення його поточних зобов’язань. Він показує, у скільки разів оборотні активи перевищують поточні зобов'язання. Це дає змогу оцінити можливість розрахунку підприємства за своїми боргами терміном погашення до одного року на протязі року або одного виробничого циклу. Цей коефіцієнт відноситься до показників ліквідності. У 2016 р. він становив 4,5, а в 2017 р. зменшився до 3,6. Загалом коефіцієнт відповідає нормативному значенню, але потрібно, щоб цей показник збільшувався, а не зменшувався.

Частка оборотних активів у загальній сумі активів протягом 2016–2017 рр. збільшується з 0,46 до 0,49.

Чистий оборотний капітал у 2016 р. становив 453 619 грн., а в 2017 р. – 527 918 грн. Даний показник характеризує величину оборотного капіталу, вільного від короткострокових (поточних) фінансових зобов’язань, а саме ту частку обігових коштів, що профінансована з довгострокових джерел і яку не потрібно використовувати для погашення поточного боргу. Додатна величина цього показника означає, що підприємство спроможне оплатити за рахунок оборотних активів свої корот-

кострокові фінансові зобов'язання; від'ємне значення – навпаки, що такої можливості підприємство не має [8].

Показники рентабельності повніше, ніж прибуток, характеризують результати господарювання, тому що їхня величина відображає співвідношення ефекту з вкладеним капіталом або спожитими ресурсами. Їх використовують для оцінювання діяльності підприємства й як інструмент в інвестиційній політиці та ціноутворенні [2]. Показники рентабельності підприємства наведено в табл. 2.

Рентабельність активів показує, скільки прибутку припадає на 1 грн. активів, характеризує ефективність управління активами підприємства. У 2016 р. рентабельність активів становила 0,13, а в 2017 р. вона зменшилася до 0,12. Рентабельність власного капіталу показує величину одержаного прибутку в розрахунку на 1 грн. капіталу власників.

Рентабельність власного капіталу в 2016 р. становила 0,23, а в 2017 р. цей показник зменшився до 0,17. Рентабельність продажу характеризує розмір прибутку, що надходить на підприємство з кожної гривні від продажу продукції. У 2016 р. цей показник становив 0,33, а в 2017 р. – 0,32. Рентабельність продукції показує, скільки прибутку отримало підприємство в розрахунку на 1 грн. понесених витрат. У 2016 та 2017 рр. цей показник був однаковий і становить 1. Чиста рентабельність підприємства в 2016 р. становила 0,13, а в 2017 р. цей показник зменшився до 0,09.

Провівши коефіцієнтний аналіз і розрахувавши показники рентабельності на прикладі одного з підприємств України, можна сказати, що підприємство фінансово стійке, але деякі показники не відповідають нормативному значенню і все ж таки треба поліпшувати фінансові показники і шукати шляхи для покращення фінансового стану підприємств.

Для поліпшення фінансового стану підприємства потрібні основні напрями, які позитивно вплинуть і підвищать фінансовий стан підприємства. Передусім для підвищення фінансового стану підприємств України потрібно знайти відповідне співвідношення власного і позикового капіталу, що змогло б зробити мінімальний фінансовий ризик за максимальної рентабельності власного капіталу. Оптимізація ліквідності підприємства реалізується за допомогою оперативного механізму фінансової стабілізації – системи заходів, спрямованих, з одного боку, на зменшення фінансових зобов'язань, а з іншого – на збільшення грошових активів, що забезпечують ці зобов'язання [4].

Для просування власної продукції потрібно звернути увагу на таку галузь, як маркетинг. В умовах конкурентності це дуже актуальний варіант для збуту продукції підприємства. Провести інформаційну рекламу щодо продукції, яка виробляється на підприємстві, можливо, зробити гасло, яке буде провокувати потенційних покупців зацікавитися цією продукцією й купити її.

Також для поліпшення фінансового становища виробники товарів повинні реалізовувати всю продукцію, яка давно вже стоїть на складі. Для збільшення ринку збуту підприємства зробити пункти роздрібної торгівлі або підписати додаткові договори із власниками таких пунктів. Цей варіант призведе до збільшення прибутку і до збільшення оборотності капіталу. Звісно, цей варіант не вирішить фінансових проблем, але завдяки йому можна скоротити терміни реалізації продукції і прискорити розрахунки з кредиторами.

Ще одним шляхом поліпшення фінансового стану підприємства є збільшення грошових коштів на підприємстві, що призведе до збільшення коефіцієнту абсолютної ліквідності. Це дає змогу підприємству брати короткострокові і довгострокові позики в банку для фінансування поточної діяльності, які видаються лише платоспроможним підприємствам й які мають показник абсолютної ліквідності, який відповідає нормативному значенню. Щоб збільшити грошові кошти на підприємстві, можливий такий варіант, щоб продати виробничі і невиробничі, які вже не потрібні підприємству, або ж здати їх в оренду.

Таблиця 2

Показники рентабельності підприємства

№	Назва показника	Призначення	2016 рік	2017 рік	Відхилення	
					Абсолютне	Відносне
1.	Рентабельність активів	чистий прибуток / середньорічна вартість усіх активів	0,13	0,12	-0,01	-7,69
2.	Рентабельність власного капіталу	чистий прибуток/ середньорічна вартість власного капіталу	0,23	0,17	-0,06	-26,09
3.	Рентабельність продажу	відношення валовий прибуток/чиста виручка від продажу продукції	0,33	0,32	-0,01	-3,03
4.	Рентабельність продукції	валовий прибуток від продажу/ собівартість продукції	1	1	0	0,00
5.	Чиста рентабельність підприємства	Розраховується як відношення чистий прибуток/середньорічна вартість майна підприємства	0,13	0,09	-0,04	-30,77

Наступним напрямом поліпшення фінансового стану підприємства можуть стати виробництво і розроблення нових видів продукції, яка зацікавить споживачів, а також отримання ліцензій на виробництво «ходових» товарів, що дасть змогу стабілізувати і поліпшити фінансовий стан підприємства. Слід відзначити, що фінансовий стан підприємства не може бути стійким, якщо воно не отримує прибутку в розмірах, що забезпечують необхідний приріст фінансових ресурсів, спрямованих на зміцнення матеріально-технічної бази підприємства та його соціальної сфери. Пошук резервів, які можуть бути використані для поліпшення фінансового стану підприємства, проводиться шляхом ґрунтовного аналізу всіх складників його діяльності [1].

Шляхи щодо підтримки фінансового стану на високому рівні повинні передбачати:

– постійний моніторинг зовнішнього і внутрішнього стану підприємства;

– проведення заходів зі зниження зовнішньої вразливості підприємства;

– розроблення планів і здійснення попередніх заходів щодо виникнення проблемних ситуацій та їх забезпечення;

– впровадження планів практичних заходів за виникнення кризової ситуації, прийняття ризикових і нестандартних рішень;

– проведення контролю над діями всіх учасників процесу і виконанням заходів та їхніми результатами.

Для підвищення прибутку на підприємстві потрібні такі заходи.

Планування. Якщо план із прибутку складено на належному рівні, професійно, грамотно, підприємство має змогу правильно визначити обсяг платежів у державний бюджет і суму прибутку, що залишається у його розпорядженні, з метою створення фінансової бази для розвитку діяльності, необхідних витрат на розвиток соціальної сфери, матеріальне заохочення праці.

Підтримка високої якості продукції (товарів, робіт, послуг). Величина прибутку переважно залежить від попиту.

Пошук резервів зростання. Постійний пошук невикористаних можливостей збільшення прибутку, що забезпечуватиме його зростання.

Підтримка ділової репутації. Одержувати додатковий прибуток і підвищити рентабельність підприємству дає змогу висока ділова репутація. Вчасне розрахування з постачальниками, якість та швидкість наданих товарів і послуг, прийнятна ціна – основні її показники.

Висновки з проведеного дослідження. Фінансовий стан підприємства – комплексне поняття, яке є результатом взаємодії всіх елементів системи фінансових відносин підприємства, визначається сукупністю виробничо-господарських чинників і характеризується системою показників, що відображають наявність, розміщення і використання фінансових ресурсів. Фінансовий стан характеризує забезпеченість власними оборотними коштами, оптимальне співвідношення запасів товарно-матеріальних цінностей із потребами виробництва, своєчасне проведення розрахункових операцій, платоспроможність.

Основними завданнями аналізу фінансового стану підприємств можна назвати такі:

– проведення дослідження фінансової стійкості підприємства;

– проведення дослідження щодо ефективності використання майна (капіталу) підприємства;

– дослідження щодо забезпечення підприємства власними оборотними коштами;

– дослідження рентабельності підприємства;

– визначення щодо ефективного використання фінансових ресурсів підприємства;

– проведення об’єктивної оцінки динаміки та стану ліквідності, фінансової стійкості та платоспроможності підприємства;

– загальна оцінка становища підприємства на фінансовому ринку та кількісна оцінка його конкурентоспроможності.

Аналіз фінансового стану підприємства оцінюється не через один показник, а лише за допомогою системи показників, які з усіх боків оцінюють стан підприємства. Умовно цю систему показників можна поділити на п’ять видів:

– показники майнового стану підприємства;

– показники ліквідності і платоспроможності підприємства;

– показники фінансової стійкості підприємства;

– показники ділової активності підприємства;

– показники рентабельності підприємства.

Шляхами щодо підвищення фінансового стану підприємств України є:

– своєчасне подання менеджерам підприємств достовірно точних даних про реальний стан підприємства;

– пошук відповідного співвідношення власного і позикового капіталу, що змогло б зробити мінімальний фінансовий ризик за максимальної рентабельності власного капіталу;

– проведення інформаційної реклами щодо продукції, яка виробляється на підприємстві;

– збільшення ринку збуту підприємства;

– збільшення грошових коштів на підприємстві, що призведе до збільшення коефіцієнту абсолютної ліквідності;

– виробництво і розроблення нових видів продукції, яка зацікавить споживачів, а також отримання ліцензій на виробництво «ходових» товарів, що дасть змогу стабілізувати і поліпшити фінансовий стан підприємства;

– проведення заходів зі зниження зовнішньої вразливості підприємства;

– розроблення планів і здійснення попередніх заходів щодо можливого виникнення проблемних ситуацій та забезпечення їх виконання;

– впровадження планів практичних заходів за виникнення кризової ситуації, прийняття ризикових і нестандартних рішень;

– проведення контролю над діями учасників процесу, над виконанням заходів та їхніми результатами.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Аверіна М.Ю. Аналіз та оцінка фінансового стану підприємства: шляхи покращення. *Актуальні проблеми економіки.* 2012. № 9. С. 92–100.

2. Безбородова Т.В. Сутність та необхідність аналізу фінансового стану. *Економіка. Управління. Інновації.* 2014. № 1(11). С. 1–7.

3. Гриценко Л.Л., Дейнека О.В., Боярко І.М. Фінанси підприємств : практикум. Суми, 2014. URL : http://banking.uabs.sumdu.edu.ua/images/department/banking/discip/fp/np_fp.pdf (дата звернення: 24.02.2019).

4. Петренко В.С. Оцінка та шляхи покращення фінансового стану підприємства. *International scientific journal.* 2015. № 8. С. 139–142. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/mnj_2015_8_34 (дата звернення: 24.02.2019).

5. Мосьондз О.Б. Аналіз фінансового стану підприємства: сутність і необхідність. *Ефективна економіка.* 2012. № 3. URL : http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1016 (дата звернення: 24.02.2019).

6. Непочатенко О.О., Мельничук Н.Ю. Фінанси підприємств : підручник. Київ : Центр учбової літератури, 2013. 504 с. URL : http://dl.khadi.kharkov.ua/pluginfile.php/41010/mod_resource/content/1/Непочатенко%20О.О.%20Фнанси%20пдпримств%20%282013%29.pdf (дата звернення: 24.02.2019).

7. Сініцин О.О. Фінансовий леверидж в управлінні структурою капіталу. *Ефективна економіка.* 2014. № 9. URL : http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3334 (дата звернення: 24.02.2019).

8. Чинник С. Чистий оборотний капітал в управлінні ліквідністю підприємства. *Науковий клуб SOPHUS.* URL : http://sophus.at.ua/publ/2016_12_14_kampodilsk/sekcija_section_7_2016_12_14/chistij_oborotnij_kapital_v_upravlinni_likvidnistju_pidpriemstva/140-1-0-2236 (дата звернення: 24.02.2019).

REFERENCES:

1. Averina M.Iu. (2012) Analiz ta otsinka finansovoho stanu pidpryiemstva: shliakhy pokrashchennia [Analysis and evaluation of the financial condition of the enterprise: ways of improvement]. *Aktualni problemy ekonomiky,* no. 9, pp. 92-100.

2. Bezborodova T.V. (2014) Sutnist ta neobkhidnist analizu finansovoho stanu [Essence and necessity of analysis of financial condition]. *Ekonomika. Upravlinnia. Innovatsii,* no. 1(11), pp. 1-7.

3. Hrytsenko L.L., Deineka O.V., Boiarko I.M. (2014) *Finansy pidpryiemstv* [Business Finance]. Sumy: Ukrainska akademiia bankivskoi spravy NBU. (in Ukrainian). Available at: http://banking.uabs.sumdu.edu.ua/images/department/banking/discip/fp/np_fp.pdf (accessed 24 February 2019).

4. Petrenko V.S., Kvasova O.P. (2015) Otsinka ta shliakhy pokrashchennia finansovoho stanu pidpryiemstva [Estimation and ways to improve the financial condition of the enterprise]. *International scientific journal,* no. 8, pp. 139−142. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/mnj_2015_8_34 (accessed 24 February 2019).

5. Mosondz O.B. (2012) Analiz finansovoho stanu pidpryiemstva: sutnist i neobkhidnist [Analysis of the financial condition of the enterprise: the essence and necessity]. *Efektyvna ekonomika* (electronic journal), no. 3. Available at: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1016 (accessed 24 February 2019).

6. Nepochatenko O.O., Melnychuk N.Iu. (2013) *Finansy pidpryiemstv* [Business Finance]. Kyiv: Tsentr uchbovoi literatury. (in Ukrainian). Available at: http://dl.khadi.kharkov.ua/pluginfile.php/41010/mod_resource/content/1/Непочатенко%20О.О.%20Фнанси%20пдпримств%20%282013%29.pdf (accessed 24 February 2019).

7. Sinitsyn O.O. (2014) Finansovyi leverydzh v upravlinni strukturoiu kapitalu [Financial leverage in the management of the capital structure]. *Efektyvna ekonomika* (electronic journal), no. 9. Available at: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3334 (accessed 24 February 2019) (accessed 24 February 2019).

8. Chynnyk S. (2016) Chystyi oborotnyi kapital v upravlinni likvidnistiu pidpryiemstva [Net working capital in the management of liquidity of the enterprise]. *Naukovyi klub «SOPHUS»* Kamyanets-Podilsky: Podilsky State Agrarian and Technical University. (in Ukrainian). Available at: http://sophus.at.ua/publ/2016_12_14_kampodilsk/sekcija_section_7_2016_12_14/chistij_oborotnij_kapital_v_upravlinni_likvidnistju_pidpriemstva/140-1-0-2236 (accessed 24 February 2019).

Valiukh Alina
Student
Sumy State University
Zaitsev Oleksander
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Finance and Credit
Sumy State University

ANALYSIS AND DIRECTIONS FOR IMPROVEMENT OF THE FINANCIAL STATE ENTERPRISES OF UKRAINE

The purpose of the article. The analysis of the financial condition of enterprises plays an important role in ensuring effective management of enterprises. Enterprises need to look for ways to improve their performance, find new ideas to overcome their shortcomings and market challenges. The purpose of the article is to conduct an analysis of the financial situation at one of the enterprises of Ukraine, search of the main directions for improvement of the financial state of the enterprise and increase of indicators of the financial state of the enterprise. The object of research for this article is the results of the financial activity of the joint-stock company "Kharkiv tile factory".

Methodology. The analysis of the financial condition of an enterprise is evaluated not by one indicator, but only by means of a system of indicators that assess the state of the enterprise from all sides. Conditionally, this system of indicators can be divided into 5 types:

– indicators of the property status of the enterprise;
– indicators of liquidity and solvency of the enterprise;
– indicators of financial sustainability of the enterprise;
– indicators of business activity of the enterprise;
– indicators of profitability of the enterprise.

Results. Ways to maintain a high financial standing should include:

– permanent monitoring of the external and internal conditions of the enterprise;
– taking measures to reduce the external vulnerability of the enterprise;
– to develop plans and take preliminary measures on occurrence of problem situations and their provision;
– to implement plans of practical measures in the event of a crisis situation, the adoption of risky and non-standard decisions;
– to monitor the actions of all participants in the process and the implementation of activities and their results.

Practical implications. In order to increase profits at the enterprise, such measures are needed. 1. Planning. If the profit plan is drawn up at an appropriate level, professionally and competently, the enterprise is able to correctly determine the amount of payments to the state budget and the amount of profit remaining at its disposal in order to create a financial base for development activities. 2. Support for high quality of products (goods, works, services). The amount of profit is largely dependent on demand. 3. Search for growth reserves. A constant search for unused opportunities to increase profits, which will ensure its growth. 4. Business reputation support. Gaining extra profit and increasing profitability of an enterprise allows a high business reputation. Timely calculation with suppliers, quality and speed of goods and services provided, reasonable price is its main indicators.

Value/originality. The ways to improve the financial condition of Ukrainian enterprises are:

– timely submission to the company's managers of reliable data on the actual state of the enterprise;
– to find the appropriate ratio of own and borrowed capital that would be able to make a minimum financial risk for maximum profitability of own capital;
– increase of the company's sales market;
– increase of money in the enterprise.

ФІСКАЛЬНА ЕФЕКТИВНІСТЬ МІСЦЕВОГО ОПОДАТКУВАННЯ В УКРАЇНІ
FISCAL EFFICIENCY OF LOCAL TAXATION IN UKRAINE

УДК 334.732.2

Волкова О.Г.
к.е.н., доцент кафедри фінансів
Одеський національний економічний університет

Стаття присвячена ролі місцевого оподаткування у формуванні місцевих бюджетів України. Встановлено підвищення фіскальної ефективності місцевого оподаткування протягом перших двох років запровадження фінансової децентралізації в України та зниження цього показника з 2017 р., що зумовлено неповним використанням потенціалу місцевого оподаткування, недоліками його адміністрування. Акцентовано увагу на важливій ролі туристичного збору в податкових надходженнях місцевих бюджетів, що зумовлюється перспективністю розбудови туристичної галузі в Україні. Визначено основні проблеми місцевого оподаткування України, такі як обмежений перелік місцевих податків та зборів з обмеженими податковими повноваженнями органів місцевого самоврядування, недоліки в системі обліку прав на землю, порядку нарахування податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, а також його низькі ставки. Надано рекомендації щодо його вдосконалення.

Ключові слова: *податкові надходження, місцеві податки та збори, місцеве оподаткування, податок на майно, земельний податок, туристичний збір.*

Статья посвящена роли местного налогообложения в формировании местных бюджетов Украины. Установлены повышение фискальной эффективности местного налогообложения в течение первых двух лет внедрения финансовой децентрализации в Украине и снижение этого показателя с 2017 г., что обусловлено неполным использованием потенциала местного налогообложения, недостатками его администрирования. Акцентировано внимание на важной роли туристического сбора в налоговых поступлениях местных бюджетов, что обуславливается перспективностью развития туристической отрасли в Украине. Определены основные проблемы местного налогообложения Украины, такие как ограниченный перечень местных налогов и сборов с ограниченными налоговыми полномочиями органов местного самоуправления, недостатки в системе учета прав на землю, порядка начисления налога на недвижимое имущество отличное от земельного участка, а также его низкие ставки. Предоставлены рекомендации по его усовершенствованию.

Ключевые слова: *налоговые поступления, местные налоги и сборы, местное налогообложение, налог на имущество, земельный налог, туристический сбор.*

The purpose of the article is to analyze the fiscal efficiency of local taxes and duties in Ukraine, to determine the problem issues of fiscal efficiency of local taxation of Ukraine and the main measures for its improvement. To date, local taxation in Ukraine is under active development, in which issues are addressed and challenges for both central government and local authorities in administering local taxes and fees. The increase of fiscal efficiency of local taxation during the first two years of introduction of financial decentralization in Ukraine, which was accompanied by changes in the composition of local taxes and fees, was established. At the same time, since 2017 there is a reduction in the fiscal efficiency of local taxes and fees due to the incomplete use of the potential of local taxation, the disadvantages of their administration. The emphasis is placed on the important role of tourist fees in tax revenues of local budgets. With the help of regression analysis, the influence of foreign tourism on the income from tourist fees to local budgets is determined. The main problems of local taxation of Ukraine are defined: limited tax powers of local authorities, lack of access of the latter to the databases of property owners, low rates of property tax, different from land, not sending tax reports – decisions to individuals – taxpayers on property on accrual and payment of taxes, shortcomings in the system of accounting for rights to land. According to the results of the study, the feasibility of introducing the following measures: expanding the list of local taxes and fees with the right of local authorities to select from the list the most expedient for their territory, ensuring the completeness of the formation of the base of real estate owners, to introduce a tax rate calculation on the value of real estate, different from the land plot, carrying out a complete inventory of land. In order to ensure full accounting of travel agents, it is suggested that when placing advertisements by travel agents, it is mandatory to determine their inclusion in the appropriate list of tax agents posted on the official website of local authorities.

Key words: *tax revenues, local taxes and fees, local taxes, property tax, land tax, tourist fees.*

Постановка проблеми. Для України місцеве оподаткування пов'язане з проблематикою фінансового забезпечення місцевих органів влади, системою мобілізації доходів місцевих бюджетів, стан яких зумовлюється рівнем централізації влади в державі та діючою системою бюджетного регулювання. Нині місцеве оподаткування України перебуває в стадії активної розбудови, в процесі якої висвітлюються проблемні питання та виклики як для центральної влади, так і для місцевих органів влади щодо адміністрування місцевих податків та зборів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика місцевого оподаткування в контексті підвищення його фіскальної значущості для місцевих бюджетів перебуває в центрі уваги таких вітчизняних вчених, як І. Волохова, І. Мізіна, Л. Товкун, які досліджують теоретичні та практичні аспекти місцевих податків та зборів, їх сучасні трансформації та вплив на фінансове забезпечення місцевих органів влади України.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз фіскальної ефективності місцевих податків та зборів України, визначення проблемних питань фіскальної ефективності місцевого оподаткування України та основних заходів щодо її вдосконалення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Місцеві податки мають виступати основним джерелом формування доходів місцевих бюджетів, оскільки формують їх власні кошти. Це твер-

дження особливо актуальне в аспекті вжиття заходів фінансової децентралізації, яка «полягає у передачі джерел доходів місцевих бюджетів з державного бюджету і повноважень щодо управління ними від державних органів виконавчої влади органам місцевого самоврядування для реалізації ними власних та делегованих державою функцій» [1]. У цьому аспекті зазначимо, що з 2015 р. в Україні здійснюється активна розбудова місцевого самоврядування в рамках затвердженої державою фінансової децентралізації, яка передбачає новий механізм міжбюджетного розподілу коштів та суттєві зміни в розподілі джерел формування дохідної бази центрального та місцевих бюджетів на користь останніх. Трансформації в системі бюджетного розподілу коштів України спрямовані на зростання власних коштів місцевих бюджетів, які «мають формуватися переважно за рахунок податкових надходжень через механізм місцевого оподаткування» [2].

Відзначимо певні досягнення фінансової децентралізації з 2015 р., а саме збільшення загальних обсягів податкових надходжень в 2,9 рази проти збільшення видатків місцевих бюджетів України у 2,8 рази (табл. 1).

Зростання податкових надходжень місцевих бюджетів України з 2015 р. відбулось перш за все за рахунок нормативів перерозподілу між центральним та місцевими бюджетами податку на доходи фізичних осіб, екологічного податку, запровадження акцизного податку з роздрібної торгівлі паливом та зростання його ставок, розширення переліку місцевих податків та зборів, зокрема переведення земельного податку та єдиного податку до складу місцевих.

Зростання видатків більшими темпами порівняно зі зростанням податкових надходжень є негативним фактором, який свідчить про недостатність фінансування повноважень місцевих бюджетів за рахунок власних коштів місцевих бюджетів (табл. 1). Підтвердимо цей висновок розрахунком питомої ваги місцевих податків та зборів у власних коштах місцевих бюджетів (табл. 2).

З даних табл. 2 можна побачити, що станом на 2018 р. порівняно з 2013 р. фіскальна значимість місцевого оподаткування суттєво зросла, проте залишається високою залежність формування податкових надходжень місцевих бюджетів від загальнодержавних податків та зборів. Крім того, відзначається негативна тенденція до зниження питомої ваги місцевих податків у власних коштах за два останні роки. Вищезазначені висновки підтверджують також розрахунки коефіцієнта покриття місцевими податковими надходженнями видатків місцевих бюджетів (табл. 3).

Слід зазначити, що на рівень надходжень за загальнодержавними податками та зборами місцеві органи влади практично не мають впливу, на відміну від можливості впливу на надходження за місцевими податками та зборами. Щодо цього відзначимо необхідність розширення податкових повноважень місцевих органів влади. Так, місцеві органи влади мають право лише встановлювати ставки за місцевими податками та зборами в межах, визначених Податковим кодексом України, а перелік місцевих податків та зборів є вичерпним та обмеженим: 2 місцевих податки (податок на майно та єдиний податок) та 2 місцевих збори (збір за місця для паркування транспортних засобів та туристичний збір).

Таблиця 1

Динаміка податкових надходжень та видатків місцевих бюджетів України у 2013–2018 рр.

Показник	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.
Податкові надходження, млрд. грн.	78,4	75,3	98,3	146,9	201,0	229,8
Темпи росту, %	107	96	130,5	149,4	136,8	114,3
Видатки, млрд. грн.	218,2	223,5	276,9	346,2	490,1	604,8
Темпи росту, %	98,6	102,4	123,9	125,1	141,6	123,4

Джерело: складено за даними джерела [3]

Таблиця 2

Структура власних коштів місцевих бюджетів України за видами податкових надходжень у період 2013 р. – 11 місяців 2018 р.

Показник	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	11 місяців 2018 р.
1. Власні кошти, всього, %	100	100	100	100	100	100
2. Питома вага податкових надходжень у власних коштах, %, зокрема:	76,6	81,0	95,5	97,4	92,4	71,3
2.1 питома вага місцевих податків та зборів у власних коштах, %	7,1	8,7	26,2	28,1	24,6	18,2
2.2 питома вага загальнодержавних податків та зборів у власних коштах, %	69,5	72,3	69,3	69,3	67,8	53,1

Джерело: розраховано за даними джерела [3]

Таблиця 3

Динаміка коефіцієнта покриття місцевим оподаткуванням видатків місцевих бюджетів України у 2011–2018 рр.

Показник	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.
Місцеві податки	2,5	5,5	7,3	8,1	27,0	42,3	53,6	58,9
Видатки місцевих бюджетів	178,3	221,2	218.2	223,5	276,9	346,2	490,1	604,8
Коефіцієнт покриття місцевого оподаткування видатків місцевих бюджетів	0,01	0,02	0,03	0,04	0,97	0,12	0,11	0,97

Джерело: розраховано за даними джерела [3]

Таблиця 4

Динаміка фіскальної ефективності місцевого оподаткування України за видами податкових надходжень у 2013–2018 рр.

Показник	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.
Питома вага місцевих податків та зборів у ВВП, %	0,5	0,5	1,4	1,8	1,8	1,7
Питома вага місцевих податків та зборів у доходах Зведеного бюджету України, %	1,7	1,8	4,1	5,4	5,2	4,9
Питома вага місцевих податків та зборів у податкових надходженнях Зведеного бюджету України, %	2,1	2,3	5,3	6,5	6,4	6,0
Питома вага місцевих податків та зборів у доходах місцевих бюджетів України, %	3,5	3,6	9,2	11,6	10,5	10,4

Джерело: розраховано за даними джерела [3]

Погодимося з позицією, що обмеження податкових повноважень органів місцевого самоврядування лише правом визначати ставки оподаткування в установлених межах «не забезпечує достатнього обсягу надходжень до місцевих бюджетів та обмежує можливості вирішення місцевих справ» [2]. Вбачається за доцільне розширення переліку місцевих податків та зборів та надання права місцевим органам влади запроваджувати в межах затвердженого переліку відповідні місцеві податки та збори. Місцеві органи влади зможуть розробляти власну фіскальну політику з огляду на специфіку територій та рівень їх соціально-економічного розвитку, необхідність стимулювання або стримування відповідної діяльності.

Про зниження фіскальної ефективності місцевого оподаткування протягом двох останніх років свідчить також динаміка вказаних у табл. 4 показників.

Зниження фіскальної ефективності місцевих податків та зборів свідчить про недоліки системи їх адміністрування. Зокрема, сьогодні залишається не вирішеною проблема доступу місцевих органів влади до Державного реєстру речових прав на нерухоме майно, незабезпечення наповнення цього реєстру наявними об’єктами нерухомості, не надсилання податковими органами фізичним особам – платникам податку на нерухомість, відмінній від земельної ділянки, податкового повідомлення-рішення про нарахування та сплату цього податку, відсутність важелів впливу місцевих органів влади на платників місцевих податків щодо повноти та своєчасності їх сплати.

Одним з показників оцінювання фіскальної ефективності податкових надходжень є показник продуктивності використання коштів, виділених з бюджету на виконання податковими органами їх повноважень. Щодо цього зазначимо, що, відповідно до висновків Рахункової палати за результатами проведення аудиту ефективності, встановлено зниження у 2017 р. порівняно з 2016 р. на 7% продуктивності роботи органів ДФС щодо забезпечення надходжень до бюджету [4].

Проблема підвищення фіскальної ефективності місцевого оподаткування також пов’язана з неповним використанням їх фіскального потенціалу. Так, сплата податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, здійснюється за низькими ставками. Циклічність економічного розвитку не має на цей податок такого безпосереднього впливу, як вплив на загальнодержавні податки [5]. Водночас сучасні реалії економічного становища домогосподарств свідчать про те, що саме низька платоспроможність домогосподарств та підвищення тарифів на комунальні послуги змушують місцеві органи влади затверджувати ставки цього податку на мінімальному рівні. Лише за умови зростання показників добробуту населення доцільно підвищувати податкові ставки за цим податком. Сьогодні залишається актуальним запровадження диференціації ставок за цим податком залежно від вартості майна.

Щодо земельного податку, то зростання надходжень за ним значною мірою залежить від стану обліку прав на землю, розмежування прав на землю між державою та територіальними громадами. В цій сфері необхідно проводити повну інвентаризацію землі, здійснювати дієвий контроль за державною реєстрацією прав на земельні ділянки їх власниками та фактичними користувачами, передавати землі з державної власності в комунальну.

Велике значення в податкових надходженнях місцевих бюджетів України має відігравати туристичний збір. На жаль, сьогодні цей податок має низький фіскальний ефект, але зі значним потенціалом з огляду на позитивну динаміку його надходження та перевиконання планових надходжень (за винятком 2014 р.) (рис. 1).

Відзначимо, що, згідно із Середньостроковим планом пріоритетних дій Уряду до 2020 р., затвердженого Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 3 квітня 2017 р. № 275-Р, саме галузь туризму і курортів визначена галуззю, яка має бути інтегрована у світовий ринок, отже, задля цього буде здійснюватися державна підтримка стимулювання розвитку останньої.

В розвинених країнах туристична діяльність формує до 10% сукупного ВВП країн ЄС, кількість робочих місць у сфері туризму та в інших сферах, пов'язаних з ним, становить 11% [6–8].

Стратегією розвитку туризму та курортів на період до 2026 року визначено цільові кількісні показники у сфері розвитку туристичної галузі, яких планується досягти до 2026 р.: збільшити потік іноземних туристів у 2,5 рази порівняно з 12,9 млн. осіб у 2015 р., збільшити потік внутрішніх туристів у 5 разів порівняно з 357 тис. осіб у 2015 р. [7].

З даних табл. 5 можна побачити різновекторну спрямованість темпів росту показників: зі зростанням темпів зростання кількості іноземних туристів темпи росту туристичного збору уповільнюються. Це може свідчити про недоліки системи обліку та нарахування туристичного збору з іноземного туризму, зокрема відсутність повного обліку іноземних туристів в місцях їх проживання.

З 1 січня 2019 р. правила оподаткування туристичного збору змінено, а саме запроваджені поняття «внутрішній туризм» та «внутрішній туризм», для кожного з яких передбачені різні ставки збору: для першого виду – до 0,5% від мінімальної зарплати, для другого – до 5%; більш конкретизований перелік податкових агентів збору, визначений перелік місць тимчасового проживання туристів; базою справляння визначена загальна кількість діб тимчасового розміщення в місцях проживання замість загальної вартості проживання (без податку на додану вартість); сплата збору здійснюється туристами авансовими платежами перед їх розміщенням у місцях проживання, а їх розміщення є можливим лише за наявності документа про сплату збору. Нововведення сприймаються експертами неоднз-

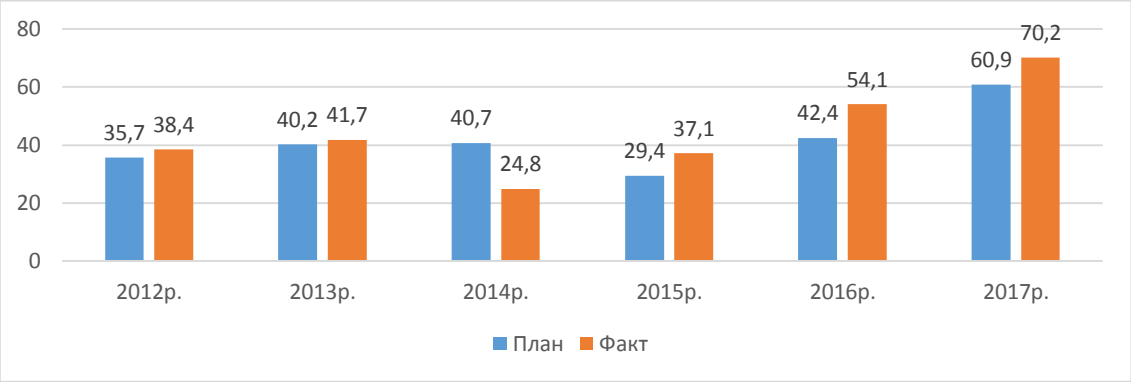


Рис. 1. Динаміка планових та фактичних надходжень туристичного збору до місцевих бюджетів України у 2012–2017 рр.

Джерело: складено за даними джерела [3]

Таблиця 5

Показники туристичної діяльності в Україні у 2011–2017 рр.

Показник	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.
Кількість іноземних туристів в Україні, млн. осіб	21,4	23	24,7	12,7	12,4	13,3	14,6
Темпи росту, %	100,9	107,5	107,4	51,4	97,6	107,2	109,8
Туристичний збір у місцевих бюджетах, млн. грн.	27,7	38,4	41,7	24,8	37,1	54,1	70,2
Темпи росту, %	–	138,6	108,6	59,5	150	145,8	129,8

Джерело: складено за даними джерела [9]

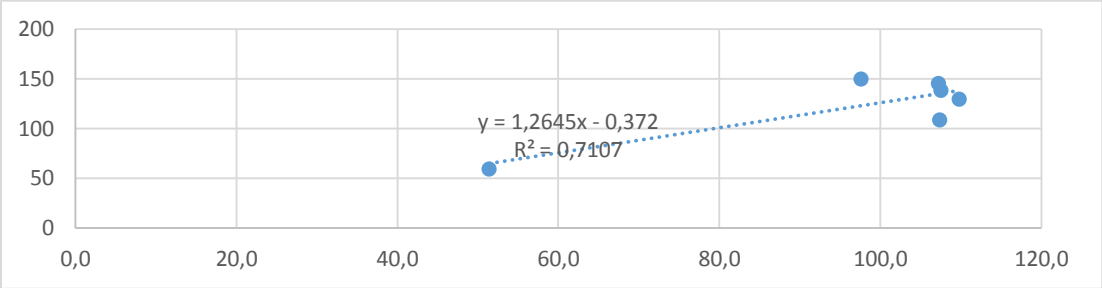


Рис. 2. Графік моделі парної регресії залежності темпів зростання надходжень туристичного збору від темпу зростання кількості іноземних туристів

начно. Так, негативно оцінюється запровадження сплати збору авансом, що може спричини труднощі під час повернення збору в разі скорочення фактичного перебування туристів в місцях проживання. До недоліків стягнення збору відносять відсутність диференціації ставок залежно від класу готелів та інших місць перебування туристів, що насамперед негативно вплине на «дешевий сегмент» туристичної інфраструктури.

Враховуючи важливість іноземного туризму для місцевих бюджетів, здійснимо оцінювання взаємозв'язку між кількістю іноземних туристів та туристичним збором за допомогою регресійного аналізу, використовуючи показники табл. 5.

Регресійний аналіз показав, що надходження від туристичного збору залежать від зміни темпу приросту кількості іноземних туристів в Україні (рис. 2). Водночас коефіцієнт детермінації, що дорівнює 0,7107, свідчить про те, що надходження курортного збору залежать на 71% від обсягів іноземного туризму, відповідно, 29% залежать від інших факторів.

З огляду на те, що туристичний збір належить до місцевих зборів та є джерелом поповнення доходів місцевих бюджетів, саме останні отримують вигоди від розбудови туристичної діяльності й не тільки з точки зору сплати туристичного збору. Так, згідно з розрахунками експертів, 26 туристів створюють 1 робоче місце, що означає відрахування із заробітних плат у вигляді податку на доходи фізичних осіб [10].

Відзначимо доцільність запровадження норми щодо розміщення місцевими органами влади інформації про податкових агентів з туристичного збору на офіційному веб-сайті. Задля її результативності доцільно запровадити правило, відповідно до якого внесення туристичного агенту до цього переліку є дозволом для розміщування останнім інформації про надання туристичних послуг на різних інформаційних площадках, зокрема в мережі Інтернет. Задля цього місцеві органи влади можуть укладати відповідні угоди з адміністраторами або власниками інформаційних/рекламних інтернет-сайтів про розміщення інформації про туристичних агентів виключно за умови, що вони є в переліку податкових агентів на сайтах місцевих органів влади.

Висновки з проведеного дослідження. Зростання ролі місцевого оподаткування в місцевих бюджетах в перші два роки запровадження фінансової децентралізації відбулося перш за все за рахунок розширення переліку місцевих податків та зборів, зокрема переведення земельного податку та єдиного податку до складу місцевих. Водночас за останні два роки простежується негативна динаміка зниження фіскальної ефективності місцевого оподаткування.

Аналіз доходів місцевих бюджетів України, зокрема місцевих податків та зборів, дав змогу визначити основні проблеми місцевого оподаткування України, до яких віднесемо обмеженість податкових повноважень місцевих органів влади, відсутність доступу останніх до баз даних власників майна, низькі ставки з податку на майно, відмінне від земельної ділянки, відсутність спрямування податкових повідомлень – рішень фізичним особам – платникам податків на майно про нарахування та сплату податків, недоліки в системі обліку прав на землю.

За результатами дослідження визначено доцільність вжиття таких заходів, спрямованих на підвищення фіскальної ефективності місцевого оподаткування, як розширення переліку місцевих податків та зборів з правом місцевих органів влади вибирати з переліку найбільш доцільні для їх території, забезпечення повноти формування бази власників нерухомого майна, запровадження розрахунку податкової ставки від вартості нерухомого майна, відмінного від земельної ділянки, проведення повної інвентаризації землі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Мізіна І. Фінансова децентралізація та її вплив на систему місцевих фінансів України. *Аспекти публічного управління*. 2016. № 6–7. С. 41–48.

2. Волохова І. Місцеві податки та збори в доходах місцевих бюджетів України: наслідки проведених реформ. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: Економіка і менеджмент.* 2017. Вип. 23 (2). С. 51–54.

3. Ціна держави. URL: http://cost.ua/budget/revenue (дата звернення: 15.02.2019).

4. Про затвердження Звіту про результати аудиту ефективності використання коштів державного бюджету, виділених на виконання повноважень органами Державної фіскальної служби України : Рішення Рахункової палати від 29 листопада 2018 р. № 30-5. URL: http://www.ac-rada.gov.ua/doccatalog/document/16758545/Zvit_30-5_2018.pdf?subportal=main (дата звернення: 15.02.2019).

5. Товкун Л. Місцеві податки та збори як складові податкової системи України: їх особливості та розвиток. *Державне будівництво та місцеве самоврядування.* 2015. Вип. 29. С. 85–96.

6. Про затвердження середньострокового плану пріоритетних дій Уряду до 2020 року : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 3 квітня 2017 р. № 275-р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/275-2017-р (дата звернення: 15.02.2019).

7. Про схвалення Стратегії розвитку туризму та курортів на період до 2026 року : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 16 березня 2017 р. № 168-р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/168-2017-р (дата звернення: 15.02.2019).

8. Дяченко П., Драчук В. Перспективи розвитку туризму в Україні. *Сучасні проблеми і перспективи економічної динаміки* : матеріали IV Всеукраїнської науково-практичної конференції (м. Умань, 30 листопада – 1 грудня 2017 р.). Умань : ВПЦ «Візаві», 2017. 364 с.

9. Україну торік відвідали 14,6 мільйона іноземних туристів. URL: https://www.ukrinform.ua/rubric-tourism/2419333-ukrainu-torik-vidvidali-146-miljona-inozemnih-turistiv.html (дата звернення: 15.02.2019).

10. Розвиток туризму в Україні дасть більше робочих місць, ніж промпідприємства – Шеремета. URL: https://www.kalush-travel.com/rozvytok-turyzmu-v-ukrayini-dast-bilshe-robochyh-mists-nizh-prompidpryyemstva-sheremet (дата звернення: 15.02.2019).

REFERENCES:

1. Mizina I. (2016) Finansova detsentralizatsiia ta yii vplyv na systemu mistsevykh finansiv Ukrainy [Financial decentralization and its impact on the local finance system of Ukraine]. *Aspekty publichnoho upravlinnia*, vol. 6–7, no. 71, pp. 41–48 (in Ukrainian).

2. Volokhova I. (2017) Mistsevi podatky ta zbory v dokhodakh mistsevykh biudzhetiv Ukrainy: naslidky provedenykh reform [Local taxes and fees in the revenues of local budgets of Ukraine: the consequences of the reforms]. *Naukovyi visnyk Mizhnarodnoho humanitarnoho universytetu. Seriia: Ekonomika i menedzhment*, vol. 23 (2). pp. 51–54 (in Ukrainian).

3. Tsina derzhavy. URL: http://cost.ua/budget/revenue (accessed: 15.02.2019).

4. Rishennia Rakhunkovoi palaty vid 29.11.2018 “Pro zatverdzhennia Zvitu pro rezultaty audytu efektyvnosti vykorystannia koshtiv derzhavnoho biudzhetu, vydilenykh na vykonannia povnovazhen orhanamy Derzhavnoi fiskalnoi sluzhby Ukrainy”. URL: http://www.ac-rada.gov.ua/doccatalog/document/16758545/Zvit_30-5_2018.pdf?subportal=main (accessed: 15.02.2019).

5. Tovkun L. (2015) Mistsevi podatky ta zbory yak skladovi podatkovoi systemy Ukrainy: yikh osoblyvosti ta rozvytok [Local taxes and fees as components of the Ukrainian tax system: their features and development]. *Derzhavne budivnytstvo ta mistseve samovriaduvannia*, vol. 29, pp. 85–96 (in Ukrainian).

6. Rozporiadzhenniam Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 3 kvitnia 2017 r. 275-r “Pro zatverdzhennia serednostrokovoho planu priorytetnykh dii Uriadu do 2020 roku”. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/275-2017-r (accessed: 15.02.2019).

7. Rozporiadzhennia Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 16 bereznia 2017 r. 168-r “Pro skhvalennia Stratehii rozvytku turyzmu ta kurortiv na period do 2026 roku”. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/168-2017-r (accessed: 15.02.2019).

8. Diachenko P., Drachuk V. (2017) Perspektyvy rozvytku turyzmu v Ukraini [Prospects for the development of tourism in Ukraine] Proceedings of the *Suchasni problemy i perspektyvy ekonomichnoi dynamiky*: IV Vseukrainska naukovo-praktychna konferentsiia (m. Uman, 30 lystopada – 1 hrudnia 2017 r.) (eds. Uman: VPTs “Vizavi”), pp. 364 (in Ukrainian).

9. Ukrainu torik vidvidaly 14,6 miliona inozemnykh turystiv URL: https://www.ukrinform.ua/rubric-tourism/2419333-ukrainu-torik-vidvidali-146-miljona-inozemnih-turistiv.html (accessed: 15.02.2019).

10. Rozvytok turyzmu v Ukraini dast bilshe robochykh mists, nizh prompidpryiemstva – Sheremeta. URL: https://www.kalush-travel.com/rozvytok-turyzmu-v-ukrayini-dast-bilshe-robochyh-mists-nizh-prompidpryyemstva-sheremet (accessed: 15.02.2019).

Volkova Oksana
Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Finance
Odesa National Economic University

FISCAL EFFICIENCY OF LOCAL TAXATION IN UKRAINE

The purpose of the article is to analyze the fiscal efficiency of local taxes and duties in Ukraine, to determine the problem issues of fiscal efficiency of local taxation of Ukraine and the main measures for its improvement.

To date, local taxation in Ukraine is under active development, in which issues are addressed and challenges for both central government and local authorities in administering local taxes and fees.

Methodology. The following general scientific methods of economic research are used: logical analysis and synthesis, system-structural analysis in substantiating the disadvantages of local taxation of Ukraine in terms of their financial efficiency; abstract-logical – in substantiating measures to increase fiscal efficiency of the property tax, tourist fees; regression analysis in assessing the relationship between the number of foreign tourists and tourist fees.

Practical implications. According to the results of the study, the increase of fiscal efficiency of local taxation during the first two years of introduction of financial decentralization in Ukraine, which was accompanied by a change in the composition of local taxes and fees, rules for their administration. At the same time, since 2017 there is a reduction in the fiscal efficiency of local taxes and fees due to the incomplete use of the potential of local taxation, the disadvantages of their administration by state authorities.

The emphasis is placed on the important role of tourist fees in tax revenues of local budgets, which is conditioned by the prospect of developing a tourism industry in Ukraine. With the help of regression analysis, the influence of foreign tourism on the income from tourist fees to local budgets is determined.

Among the main problems of local taxation in Ukraine is the limited tax authority of local authorities, the lack of access of the latter to the database of property owners, low rates of property tax, different from the land plot, not sending tax reports – decisions individuals – taxpayers on property on accrual and payment of taxes, shortcomings in the system of accounting for rights to land.

Value/originality. According to the results of the study, the feasibility of introducing the following measures aimed at increasing the fiscal efficiency of local taxation: the expansion of the list of local taxes and fees with the right of local authorities to select from the list the most appropriate for their territory, ensuring the completeness of the formation of the base of real estate owners, to introduce a tax rate from the cost of immovable property, different from the land, carrying out a complete inventory of land.

In order to ensure the full registration of travel agents, it is proposed to give permission to advertise by travel agents their inclusion in the appropriate list of tax agents posted on the official site of local authorities.

ФІСКАЛЬНІ РИЗИКИ ФОРМУВАННЯ ДОХОДІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ
FISCAL RISKS OF FORMATION OF INCOMES OF LOCAL BUDGETS

УДК 336.2

Городецька Т.Е.
к.е.н., доцент,
завідувач кафедри державних фінансів
Харківський інститут фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету
Лень Д.М.
студент
Харківський інститут фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету

У статті досліджено вплив фіскальних ризиків на формування дохідної бази місцевих бюджетів. Розкрито поняття фіскального ризику як об'єктивно-суб'єктивної категорії та чинника дефіциту бюджету. Розглянуто концептуальну модель орієнтованого на ризик управління місцевими бюджетами, яка передбачає управління ризиками місцевих бюджетів на двох рівнях, а саме макрорівні (рівень центральних органів влади) та рівні місцевих органів влади. Визначено прояв фіскального ризику в процесі формування податкових надходжень, який характеризується можливими бюджетними втратами в процесі реалізації податкової політики держави. В результаті проведених наукових досліджень визначено основні фіскальні ризики формування надходжень бюджетів місцевого самоврядування, такі як наявність тіньового сектору економіки, затримка з добровільним об'єднанням територіальних громад, несплата податку на нерухомість окремими категоріями громадян, низький рівень довіри населення, слабкість базису для запровадження середньострокового бюджетного планування.

Ключові слова: *фіскальні ризики, місцеві бюджети, податкові надходження, бюджетні втрати, фактори ризику.*

В статье исследовано влияние фискальных рисков на формирование доходной базы местных бюджетов. Раскрыто понятие фискального риска как объективно-субъективной категории и фактора дефицита бюджета. Рассмотрена концептуальная модель ориентированного на риск управления местными бюджетами, предполагающая управление рисками местных бюджетов на двух уровнях, а именно макроуровне (уровень центральных органов власти) и уровне местных органов власти. Определено проявление фискального риска в процессе формирования налоговых поступлений, который характеризуется возможными бюджетными потерями в процессе реализации налоговой политики государства. В результате проведенных научных исследований определены основные фискальные риски формирования поступлений бюджетов местного самоуправления, такие как наличие теневого сектора экономики, задержка с добровольным объединением территориальных общин, неуплата налога на недвижимость отдельными категориями граждан, низкий уровень доверия населения, слабость базиса для внедрения среднесрочного бюджетного планирования.

Ключевые слова: *фискальные риски, местные бюджеты, налоговые поступления, бюджетные потери, факторы риска.*

The article investigates the effect of fiscal risks on the formation of the revenue base of local budgets. The "fiscal risk" concept as an objective-subjective category and a factor of budget deficit is disclosed. The conceptual model of risk-based management of local budgets is considered. It involves managing the risks of local budgets on two levels: at the macro level (central authority's level) and at the local authority's level. The results of risk assessment together with the results of the assessment of the risk environment of the local budget formation are an analytical basis for making managerial decisions on minimizing the negative or maximizing the use of positive effects of the risk factors in the process of budget execution. The financial risk in the process of tax revenues formation is determined; it is characterized by possible budgetary losses in the process of the state tax policy implementation. The risks of fiscal policy have not only local but also global character, which confirms the relevance of the research topic. The deformation of the functioning of the fiscal mechanism under the influence of risks is manifested in all elements of the socio-economic system, causing an excessive budget deficit and a lack of funds to finance social expenditures, and thus a significant threat to the macroeconomic stability of the state. It has been established that the system of fiscal risk management can be described as a set of methods and measures that allow to predict underutilization of tax payments and to take measures to prevent or minimize tax breaches. As a result of the carried out research, the main fiscal risks for the formation of revenues of local government budgets were identified: the presence of the shadow economy, delays in the voluntary association of territorial communities, non-payment of property taxes by certain categories of citizens, low level of public confidence, weakness of the basis for the introduction of medium-term budget planning. It is proved that fiscal risks have a negative impact not only on state budget security, but also negatively affects the implementation of regional financial policy.

Key words: *fiscal risks, local budgets, tax revenue, budget loss, risk factors.*

Постановка проблеми. Стійкий розвиток держави не може розглядатись у відриві від економічної та соціальної стабільності її регіонів. Успішне здійснення соціально-економічних перетворень в Україні значною мірою залежить від раціонального поєднання загальнодержавних інтересів з інтересами регіонів з урахуванням їх особливостей, ефективного використання їхнього природно-ресурсного, трудового, науково-технічного та виробничого потенціалу. В умовах поглиблення кризових явищ в українській економіці виникають внутрішні та зовнішні загрози формування доходів бюджетів місцевого самоврядування. Одним з основних факторів, які здійснюють вплив на надходження до місцевих бюджетів, є фіскальні ризики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми оцінювання ризикового середовища формування місцевих бюджетів привертають увагу відомих вітчизняних вчених, таких як В.Л. Андрущенко, В.П. Вишневський, І.О. Луніна, О.П. Кириленко, Ц.Г. Огонь, О.О. Сунцова, С.І. Юрій. Проте на теоретичному рівні залишається не дослідженою досі проблема загального визначення та можливостей управління фіскальними ризиками.

Постановка завдання. Метою статті є висвітлення низки питань щодо сутності та особливостей фіскальних ризиків, необхідності врахування їх під час здійснення прогнозних розрахунків задля підвищення якості бюджетного планування.

Виклад основного матеріалу дослідження. На сучасному етапі розвитку економічних відносин в Україні особливо актуалізуються питання вдосконалення, оптимізації та трансформації чинної системи інституційного забезпечення полі-

тики держави щодо зменшення податкових втрат. Недоотримання бюджетом країни податкових платежів викликає загрозу невиконання державою своїх функцій та обов'язків. Податкові втрати є однією з найважливіших проблем, з якою постійно стикаються всі держави.

Фіскальні ризики – це чинники (включаючи умовні зобов'язання та квазіфіскальні операції), що можуть приводити до зменшення надходжень бюджету та/або потребувати додаткових витрат бюджету, відповідно, спричинити збільшення дефіциту бюджету та державного (місцевого) боргу порівняно з плановими бюджетними показниками [1].

Ризик породжується об'єктивно наявними невизначеністю, конфліктністю, нестачею інформації на момент оцінювання, прийняття управлінських рішень, неоднозначністю прогнозів, змінами як в оточуючому середовищі, так і в самій системі, еволюційними трансформаційними процесами, нестачею часу для наукового обґрунтування значень економічних та фінансових показників і підтримки прийняття відповідних рішень.

Об'єктивність ризику фінансово-економічної, зокрема бюджетної, сфери ґрунтується на тому, що він існує через об'єктивні, притаманні економіці категорії конфліктності, невизначеності, розпливчастості, відсутності вичерпної інформації на момент оцінювання та прийняття управлінських рішень.

Суб'єктивність ризику зумовлюється тим, що в економіці (бізнесі) та податкових відносинах задіяні реальні люди (державні службовці, управлінські команди, бізнесмени, населення тощо) зі своїм досвідом, психологією, інтересами, смаками, схильністю чи несхильністю до ризику, своєю поведінкою.

Основні елементи побудови концептуальної моделі орієнтованого на ризик управління місцевим бюджетом запропоновані Ю. Карагозлю [2].

Насамперед варто зазначити, що модель передбачає впровадження ризикоорієнтованого управління на двох рівнях: макрорівні, тобто рівні центральних органів влади, та мезорівні, тобто рівні місцевих органів влади. Ризикоорієнтоване управління на рівні центральних органів влади реалізується переважно через систему стратегічного бюджетного ризик-менеджменту, яка передбачає два основних вектори:

1) створення передумов для ефективного ризикоорієнтованого управління;

2) нормативно-правове забезпечення.

Однією з особливостей запропонованої моделі є концентрація основних управлінських функцій на мезорівні. Основні аналітичні функції та управлінські рішення щодо мінімізації негативних наслідків або максимального використання позитивних наслідків настання ризикової події пропонується покласти на місцеві фінансові органи. Ризикоорієнтоване управління на мезорівні передбачає виконання аналітичних функцій на всіх стадіях бюджетного процесу. Зокрема, на етапі підготовки проекту місцевого бюджету під час аналізу місцевого бюджету за попередні періоди місцевими фінансовими органами необхідно провести аналіз та оцінювання рівня ризиків в розрізі дохідної та видаткової частин, а також виконання. Результати проведеного оцінювання ризиків видаткової частини мають бути враховані під час складання інструкцій з підготовки бюджетних запитів головними розпорядниками. Отже, вже в бюджетних запитах, що подаються головними розпорядниками, буде враховано фактор ризику, що дасть змогу оптимізувати процес бюджетного ризик-менеджменту на подальших стадіях бюджетного процесу. Результати оцінювання ризиків дохідної частини бюджету мають бути відображені в додатку до проекту місцевого бюджету, а саме Заяві про фіскальні ризики. При цьому особливою вимогою до складання такої заяви має бути кількісне оцінювання ризику, що дасть змогу кількісно оцінити можливі втрати чи вигоди від настання ризикової події [2].

Процес управління фіскальними ризиками в ресурсному забезпеченні місцевих бюджетів можна розділити на такі чотири етапи, як виявлення джерел ризиків, оцінювання їх величини та ймовірність реалізації; оцінювання та ухвалення рішення щодо доречності вжиття заходів для послаблення впливу фіскального ризику; визначення бюджетних витрат для компенсації наслідків ризиків або їх подолання; розроблення та вжиття заходів щодо мінімізації ризиків.

Методологія управління фіскальними ризиками в ресурсному забезпеченні місцевих бюджетів, на думку М.В. Трещова [3], повинна будуватись навколо системи таких методів з відповідним переліком інструментів.

1) Прямий контроль, обмеження та запобіжники. Такі методи є найбільш ефективними для подолання ризиків ендогенного характеру (встановлення додаткових внутрішніх обмежень рішеннями місцевих рад на надання місцевих гарантій, здійснення місцевих запозичень, впровадження диференційованої шкали податків з механізмами стимулювання та примусу в разі недотримання податків у бюджет, встановлення зобов'язань для підприємств, що перебувають у комунальній власності).

2) Правила, стимули та інші непрямі заходи. Ці інструменти варіюються залежно від типу ризику та використовуються більше там, де ризики залежать від ситуації в приватному секторі місцевої економіки (наприклад, впровадження податкових преференцій, регуляторів державно-приватного партнерства).

3) Перенесення ризику, страхові механізми. Вони використовуються не так часто, як інші інструменти зі зниження фіскального ризику, через масштаби місцевого ринку, інституційний потенціал та політично-економічні причини.

4) Виділення бюджетних ресурсів. Передбачає формування резервних фондів або закладання витрат в бюджет під конкретні ризики (фонди захисту від фінансової кризи, витрати на квазіфіскальну діяльність підприємств комунальної власності, окремі фонди подолання стихійних лих, стабілізаційні фонди як буфер проти низьких цін на сировинні товари).

Серед основних фіскальних ризиків, що можуть приводити до зменшення надходжень місцевого бюджету, визначимо такі.

1) Повільна детінізація економіки, передусім щодо легалізації фонду оплати праці. Податок на доходи фізичних осіб є найбільш вагомим джерелом власних доходів бюджетів місцевого самоврядування. Наявність тіньового сектору економіки в Україні є основною причиною недоотримання потенційного обсягу доходів ПДФО до місцевих бюджетів, оскільки залишається практика відсутності оформлення трудових відносин або оформлення їх фізичними особами – підприємцями, які є платниками єдиного податку; виплати заробітних плат «у конвертах». Слід зазначити, що не лише податкова мінімізація є чинником приховування реальних доходів населення, адже останніми роками з'явилась можливість необґрунтованого отримання субсидії на оплату житлово-комунальних послуг.

2) Непропорційне зростання повноважень, відповідальності та професійної кваліфікації новостворених органів місцевої влади з їх фінансовим забезпеченням у місцевих бюджетах [4]. Затримка з добровільним об'єднанням територіальних громад (ОТГ) порушує цілісність бюджетної системи. Крім того, деякі ОТГ виявляють недостатню фінансову спроможність. Як підраховано, об'єднані територіальні громади отримують власні доходи приблизно на 50% від можливого. Причинами є проблеми обліку землі та нерухомості на місцях. Передусім йдеться про неефективно або невчасно оформлену чи передану в оренду землю, несплату податку на нерухомість. Крім того, законодавчо неврегульованою є передача землі за межами населених пунктів у власність ОТГ для розширення дохідної бази їх бюджетів. З іншого боку, видатковій частині бюджету бракує якісних проектних рішень з поліпшення локальної інфраструктури в ОТГ.

3) Несплата податку на нерухомість окремими категоріями громадян. Податковий кодекс України передбачає надання податкової пільги фізичним особам шляхом зменшення бази оподаткування (площа об'єкта житлової нерухомості) для квартир на 60 квадратних метрів [5]. Однак ця пільга не застосовується до об'єктів, що використовуються їх власниками задля одержання доходів (здаються в оренду, лізинг, позичку, використовуються в підприємницькій діяльності). Значна частка квартир надається їх власниками без належно оформлених договорів оренди, тобто не лише приховуються отримані доходи, але й відбувається незаконне використання фізичною особою пільги зі сплати податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки. Це приводить до втрат бюджету від недоотримання податку на доходи фізичних осіб і податку на майно.

4) Недостатня дієвість державного фінансового контролю, що гальмується слабкою довірою населення до правоохоронної та судової систем, низькою результативністю новостворених антикорупційних органів, які разом мають забезпечувати невідворотність покарання за порушення бюджетно-податкового законодавства [4].

5) Слабкість базису для запровадження середньострокового бюджетного планування, яке має забезпечити стабільність та передбачуваність фіскальної політики держави [4].

6) Фіскальні ризики виконання державного бюджету. Слід зауважити, що місцеві бюджети також орієнтуються на обсяги трансфертів з державного бюджету. Недовиконання прогнозних показників податкових надходжень збільшує ризик невиконання дохідної частини бюджету та ускладнює процес фінансування витрат органів місцевого самоврядування за рахунок трансфертів з державного бюджету.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, фіскальні ризики – це можливість виникнення негативних для бюджетної сфери економічних та соціальних наслідків через неефективність її побудови та функціонування, тактики й стратегії податкової діяльності чи впливу зовнішніх факторів. Їх негативний вплив на формування доходів місцевих бюджетів не викликає сумніву. З огляду на те, що найважливішими елементами системи забезпечення бюджетної безпеки держави є податки та податкова політика, надання державою населенню суспільних благ і послуг, їх кількість та якість значною мірою залежать від податкової безпеки країни, яка є однією зі складових бюджетної безпеки, тобто фіскальні ризики справляють негативний вплив не лише на бюджетну безпеку держави, але й на реалізацію регіональної фінансової політики. Вищенаведені основні фіскальні ризики мають комплексний характер та справлятимуть негативний вплив різної міри інтенсивності на виконання місцевих бюджетів, тому вимагають системного підходу до їх розв'язання.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бюджетний кодекс України : Закон від 8 липня 2010 року № 2456-VI із змінами та доповненнями. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17 (дата звернення: 21.02.2019).
2. Карагозлю Ю. Концептуальна модель ризикоорієнтованого управління місцевими бюджетами. URL: http://nltu.edu.ua/nv/Archive/2013/23_13/247_Jurm.pdf (дата звернення: 21.02.2019).
3. Трещов М.В. Удосконалення ресурсного забезпечення місцевих бюджетів: податкові аспекти. URL: http://www.jurnaluljuridic.in.ua/archive/2017/6/part_1/8.pdf (дата звернення: 21.02.2019).
4. Фіскальні ризики та виклики виконання державного бюджету України у 2018 році. URL: http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/fiskal_ruzuk-e3707.pdf (дата звернення: 21.02.2019).
5. Податковий кодекс України : Закон від 2 грудня 2010 року № 2755-VI із змінами та доповненнями. URL: http://sfs.gov.ua/nk/rozdil-xii--mistsevi-podatki-i (дата звернення: 21.02.2019).

REFERENCES:

1. Byudzhetnyy kodeks Ukrayiny : Zakon vid 08.07.2010 № 2456-VI iz zminamy ta dopovnennyamy [Budget Code of Ukraine : Law of 24.07.2010 № 2456-VI with amendments and additions]. Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17 (accessed 21 February 2019).
2. Karahozlyu Y. Kontseptualna model ryzykooriyentovanoho upravlinnya mistsevymy byudzhetamy [Conceptual model of risk-oriented management of local budgets]. Available at: http://nltu.edu.ua/nv/Archive/2013/23_13/247_Jurm.pdf (accessed 21 February 2019).
3. Treshchov M.V. Udoskonalennya resursnoho zabezpechennya mistsevykh byudzhetiv: podatkovi aspekty [Improving the resource provision of local budgets: tax aspects]. Available at: http://www.jurnaluljuridic.in.ua/archive/2017/6/part_1/8.pdf (accessed 21 February 2019).
4. Fiskalni ryzyky ta vyklyky vykonannya derzhavnoho byudzhetu Ukrayiny u 2018 rotsi [The fiscal risks and challenges of implementing the state budget of Ukraine in 2018]. Available at: http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/fiskal_ruzuk-e3707.pdf (accessed 21 February 2019).
5. Podatkovyy kodeks Ukrayiny : Zakon vid 02.12.2010 № 2755-VI iz zminamy ta dopovnennyamy [Tax Code of Ukraine: Law of 02.12.2010 № 2755-VI with amendments and supplements]. Available at: http://sfs.gov.ua/nk/rozdil-xii--mistsevi-podatki-i (accessed 21 February 2019).

Gorodetska Tetiana
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Head of Department of Public Finances
Kharkiv Institute of Finance
Kyiv National University of Trade and Economics
Len Dariya
Student
Kharkiv Institute of Finance
Kyiv National University of Trade and Economics

FISCAL RISKS OF FORMATION OF INCOMES OF LOCAL BUDGETS

The purpose of the article. Fiscal risk management is an important element of the local budget process, which is aimed at providing financial resources to local governments. Effective management of fiscal risks enables to create partnerships and an atmosphere of complete trust and respect between public authorities and taxpayers, using measures that would promote uncompromising displacement of the shadow economy and create the necessary incentives for its legalization. Recently, the issue of fiscal risks affecting the financial security of the regions, as well as their identification, assessment, and management, is particular importance and interest among scientists. The purpose of the article is to highlight a number of issues related to the nature and features of fiscal risks, the need to take them into account when making predictive calculations in order to improve the quality of budget planning.

Methodology. Methodological and informational basis are scientific works of national and foreign scientists, normative-legal and legislative acts in the fiscal-tax sphere.

Results. Objectivity of risk in the budget sphere is based on the fact that it exists due to objective, inherent economics, categories of conflict, uncertainty, vagueness, lack of exhaustive information at the time of evaluation and making managerial decisions. Subjective factors are manifested at the stage of budget planning and depend on the level of professionalism of the participants in the budget process, which take part in this.

The article investigates the effect of fiscal risks on the formation of the revenue base of local budgets. The “fiscal risk” concept as an objective-subjective category and a factor of budget deficit is disclosed. The conceptual model of risk-based management of local budgets is considered. It involves managing the risks of local budgets on two levels – at the macro level (central authority’s level) and at the local authority’s level. The results of risk assessment together with the results of the assessment of the risk environment of the local budget formation are an analytical basis for making managerial decisions on minimizing the negative or maximizing the use of positive effects of the risk factors in the process of budget execution. The financial risk in the process of tax revenues formation is determined; it is characterized by possible budgetary losses in the process of the state tax policy implementation. The risks of fiscal policy have not only local but also global character, which confirms the relevance of the research topic. The deformation of the functioning of the fiscal mechanism under the influence of risks is manifested in all elements of the socio-economic system, causing an excessive budget deficit and a lack of funds to finance social expenditures, and thus a significant threat to the macroeconomic stability of the state. It has been established that the system of fiscal risk management can be described as a set of methods and measures that allow to predict underutilization of tax payments and to take measures to prevent or minimize tax breaches.

Practical implications. Fiscal risks should be considered as a scientific basis for building models and systems for ensuring national security in the budgetary sphere. The specificity of the development of modern economic science makes it possible and necessary to further conduct systematic studies of fiscal risks in order to study the methods for their evaluation and minimization.

Value/originality. As a result of the carried out research, the main fiscal risks for the formation of revenues of local government budgets were identified: the presence of the shadow economy, delays in the voluntary association of territorial communities, non-payment of property taxes by certain categories of citizens, low level of public confidence, weakness of the basis for the introduction of medium-term budget planning.

ЗАОЩАДЖЕННЯ НАСЕЛЕННЯ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ БАНКІВ

PUBLIC SAVINGS IN SUPPORT OF FINANCIAL RESOURCES OF BANKS

УДК 336.72

Коваленко В.В.
д.е.н., професор,
професор кафедри банківської справи
Одеський національний економічний університет
Сергєєва О.С.
к.е.н., доцент,
доцент кафедри банківської справи
Одеський національний економічний університет

Дослідження фокусується на банківському секторі України задля вивчення процесу побудови ефективної стратегії щодо заощаджень населення до формування ресурсного потенціалу банків. Проведений аналіз динаміки заощаджень населення засвідчив, що депозитна діяльність банків є частиною їх загальної стратегії розвитку, отже, депозитний менеджмент є частиною банківського менеджменту та відіграє щодо нього підпорядковану роль як стосовно його цілей та завдань, так і стосовно комплексу заходів, що забезпечує їх досягнення. Роль заощаджень у формуванні ресурсного потенціалу банків значною мірою диференціюється залежно від особливостей банківських систем. Визначено залежність банківських ресурсів від коштів фізичних осіб, розміщених на депозитних рахунках. Автором запропоновано систему депозитного менеджменту банків та використання додаткового механізму страхування вкладів населення.

Ключові слова: *банки, заощадження населення, ресурсний потенціал, депозитний менеджмент, страхування депозитних вкладів.*

Исследование фокусируется на банковском секторе Украины для изучения процесса построения эффективной стратегии касательно сбережений населения к формированию ресурсного потенциала банков. Проведенный анализ динамики сбережений населения засвидетельствовал, что депозитная деятельность банков является частью их общей стратегии развития, значит, депозитный менеджмент является частью банковского менеджмента и играет по отношению к нему подчиненную роль как касательно его целей и заданий, так и касательно комплекса мер, который обеспечивает их достижение. Роль сбережений в формировании ресурсного потенциала банков в значительной степени дифференцируется в зависимости от особенностей банковских систем. Определена зависимость банковских ресурсов от средств физических лиц, размещенных на депозитных счетах. Автором предложена система депозитного менеджмента банков и использования дополнительного механизма страхования вкладов населения.

Ключевые слова: *банки, сбережения населения, ресурсный потенциал, депозитный менеджмент, страхование депозитных вкладов.*

The study focuses on the banking sector in Ukraine, with the aim of exploring the process of building an effective strategy for saving the population towards the formation of the resource potential of banks. The analysis of the dynamics of population savings has shown that deposit activity of banks is part of their overall development strategy, and therefore, deposit management is a part of banking management and is related to its subordinate role, both in terms of its goals and objectives, and in the part of the complex of measures, which ensures their achievement. In order to ensure the stability of the banking sector, in most developed countries, financial safety net systems are created. These should be attributed: creation of a lender of the last resort, which assumes the main burden of solving liquidity problems of banks; development of a set of measures to regulate the financial condition of banks, as well as prudential supervision, which is usually carried out by central banks; the introduction of a deposit insurance system. The system of insurance of the authorities has the means to provide insurance protection of property interests of depositors and a set of measures to prevent bankruptcies of banks. The effectiveness of the deposit insurance system and its impact on the development of the banking system are determined by: the degree of performance of its functions; completeness of implementation of the basic principles of formation and functioning; objectively conditioned by the adjustment of the system, in accordance with additional principles that ensure its improvement regarding the overall level of economic development in the country; the duration of the functioning of the system and the economic conditions for the implementation of its main functions. In our work, we considered the role of saving people in the formation of financial resources of banks. Analyzing the state of savings of the population, this economic category das connected with the development of the market of deposit services in Ukraine and the strengthening of public confidence in the financial market. The system of insurance of the authorities has the means to provide insurance protection of property interests of depositors and a set of measures to prevent bankruptcies of banks.

Key words: *banks, population savings, resource potential, deposit management, insurance of deposit deposits.*

Постановка проблеми. Функціонування банку як фінансового посередника неможливе без залучення грошових ресурсів, які перебувають у розпорядженні домогосподарств та суб'єктів економічної діяльності. Залучені кошти створюють ресурсну базу для проведення всього спектру операцій, що здійснюють банки в процесі своєї діяльності. Проте спроможність банків ефективно функціонувати та динамічно розвиватися значною мірою залежить від наявної ресурсної бази, а також їх здатності за необхідності залучати додаткові обсяги ресурсів на прийнятих умовах, що характеризує ресурсний потенціал банків.

Саме тому на сучасному етапі розвитку банківського бізнесу в Україні вагомими чинниками формування його ресурсного потенціалу є депозити фізичних осіб, основним джерелом яких є заощадження населення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. З огляду на значущість проблеми формування ресурсного потенціалу банків на основі заощаджень населення ця проблематика знайшла відображення в економічній науці. Питання управління ресурсами та ресурсним потенціалом банків досліджували Г. Азаренкова, О. Барановський, О. Васбренко, І. Вядрова, О. Вовчак, О. Дзюблюк, Л. Кузнєцова, Л. Примостка, С. Реверчук, Н. Шелудько.

Заощадження населення як одне з джерел фінансових ресурсів банків доводять у своїх роботах С. Аржевітін, С. Волосович, О. Добровольска, В. Карковська, А. Оліник.

Незважаючи на значну кількість наукових досліджень за цією проблематикою, залишаються акту-

альними питання оцінювання макроекономічних чинників мотивації домашніх домогосподарств до заощаджень; обґрунтування науково-методичного підходу до визначення впливу депозитів фізичних осіб на активи банків України; поглиблення підходів до формування системи додаткового страхування вкладів населення.

Постановка завдання. Метою статті є обґрунтування теоретичних засад формування ресурсного потенціалу банків на основі заощаджень населення та розроблення практичних рекомендацій щодо активізації процесу їх залучення до банків.

Виклад основного матеріалу дослідження. Заощадження є одним з ключових понять економічної теорії. Зміст та економічну природу цієї категорії вивчали класики та сучасні науковці, досліджуючи природу національного доходу, інвестицій та економічного зростання.

В розвитку економічної теорії заощаджень доцільно виокремити чотири етапи:

– класична політекономія, в якій обґрунтована система поглядів на проблеми розподілу доходів, визначення проблеми споживання та заощаджень;

– маржиналізм, де розкрито проблеми взаємозв'язку процента й ролі заощаджень у розвиток економіки;

– кейнсіанська школа, коли було системно визначено особливе місце категорії «заощадження» серед фундаментальних економічних категорій;

– монетаризм, за якого заощадження розглядаються у взаємозв'язку з доходами.

Серед сучасних теорій вирізняється біхевіористська (поведінкова) економічна теорія, яка розглядає вплив психологічних феноменів на прийняття людьми економічних рішень. Підтримуючи основні традиції класиків та кейнсіанців щодо важливості психологічних факторів під час здійснення економічної діяльності, представники цієї теорії не погоджуються з тезою про раціональну поведінку індивідуумів у кожній ситуації [1, с. 84–86].

Серед вітчизняних економістів найбільш вдалим є визначення заощаджень, запропоноване М. Алексеєнком [2, с. 8], за якого заощадження є частиною сукупних доходів суб'єктів економіки (населення, підприємств та держави), що не використана на споживання, сплату податків та неподаткових платежів, а також призначена для забезпечення потреб у майбутньому.

Т. Кізима зазначає, що заощадження – «це, передусім, складна і багатогранна економічна категорія, яка характеризує відносини, що виникають всередині домашнього господарства та між іншими економічними суб'єктами (підприємствами, інституціями фінансового ринку, державою) з приводу розподілу отриманих доходів та формування відповідних фондів грошових коштів, покликаних забезпечувати споживання або зростання доходів їхніх власників у майбутньому» [3, с. 201].

Подібного висновку дійшла також Л. Примостка. Дослідивши різні погляди на поняття «заощадження», науковець запропонувала тлумачити їх як «частину чистих сукупних доходів населення, яка формується за рахунок скорочення особистих витрат, спрямовується на нагромадження фінансових і нефінансових активів, є власністю економічного суб'єкта та призначена для підвищення його споживчого стандарту в майбутньому» [12, с. 21]. Водночас Л. Примостка зазначає, що заощаджувальна поведінка населення має психологічне забарвлення. Через це не існує єдиної відповіді на питання про те, що спонукає до заощадження загалом та до вибору певного виду активу зокрема.

Узагальнюючи згадані підходи, зазначимо, що сучасна економічна теорія дає кілька трактувань заощаджень:

1) заощадження – це частина доходу, що не використана на поточні споживчі потреби в певний період часу; збільшення поточних витрат населення приводить до зменшення заощаджень та знижує його довгострокову фінансову стійкість; навпаки, збільшення заощаджень зумовлює скорочення поточного споживання;

2) заощадження – це частина доходу, що накопичується та призначена для задоволення потреб у майбутньому; в основі заощаджень лежить добровільне відкладання грошових коштів задля задоволення потреб, а саме забезпечення подальшого споживання або отримання додаткового доходу;

3) заощадження – це витрати, пов'язані зі збільшенням особистого майна; кошти, призначені для накопичення, можуть бути вкладені в різні види фінансових та нефінансових активів [4, с. 20–21].

Роль заощаджень у формуванні ресурсного потенціалу банків значною мірою диференціюється залежно від особливостей банківських систем. Досліджуючи диференціацію ролі заощаджень населення у формуванні ресурсного потенціалу банків, робимо висновок, що залежність банківських ресурсів від коштів фізичних осіб, розміщених на депозитних рахунках, перебуває під впливом низки чинників.

Залежність ресурсної бази банку від заощаджень населення перебуває в безпосередньому зв'язку з багатьма чинниками, найважливішими з яких, на наш погляд, є поточна кон'юнктура ринку кредитно-депозитних послуг, напрям спеціалізації банківської установи, ступінь розвитку ринку зовнішніх запозичень для банків (рефінансування, міжбанківські кредити та облігаційні позички), рівень розвитку регіональної мережі філій та представництв банку, а також його активність щодо обслуговування населення; регіон розташування банку, рівень стабільності фінансової системи

(зокрема, довіра населення до банків), стадія ділової активності в країні та стан нормативно-правового регулювання банківської діяльності.

Заощадження населення – це важливий економічний показник, що вимірюється перевищенням поточних доходів над поточними витратами. Рішення громадян щодо розподілу свого доходу на витрати й заощадження, а також форми здійснення останніх безпосередньо позначаються на збільшенні економічних можливостей держави, що в результаті сприяє підвищенню добробуту людей [5, с. 39].

Дослідження динаміки й факторів формування доходів, витрат і заощаджень населення – це важливий етап виявлення тенденцій та закономірностей формування ресурсної бази банків. Насамперед звернемось до виявлення загальних тенденцій у формуванні доходів населення (рис. 1).

Як свідчать дані рис. 1, протягом 2009–2018 рр. більш ніж 4/5 усіх доходів формується за рахунок заробітної плати, соціальної допомоги та інших одержаних поточних трансфертів (у 2018 р. їх було 49,6%), а лише близько 14,8% – за рахунок прибутку та змішаного доходу й доходів від власності. Таке співвідношення, з одного боку, свідчить про досить високу залежність добробуту населення від допомог та виплат з боку держави, а з іншого боку, підтверджує підвищення частки бідного населення, відсутність в Україні середнього класу, доходи якого більшою мірою формуються від власного бізнесу, об'єктів нерухомості, цінних паперів, майнових прав тощо.

Мотивація населення до заощаджень характеризується не тільки доходами, але й витратами (рис. 2).

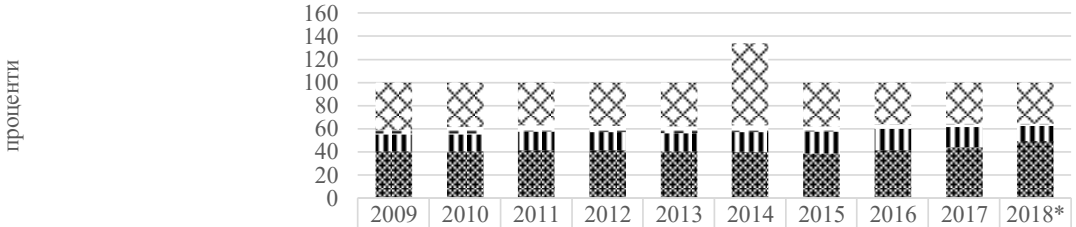
Аналізуючи структуру сукупних витрат домогосподарств за 2018 р., можемо зробити висновок, що майже весь дохід сім'ї витрачається на споживання (87,6%), що стримує споживання інших послуг, отже, витрат на освіту, відпочинок, розваги, заощадження тощо. Це все приводить до зменшення добробуту домогосподарств, що впливає на неефективне формування та використання їх фінансових ресурсів.

Якщо проаналізувати структуру та динаміку заощаджень населення (рис. 3), то можна дійти висновку, що заощадження населення мають тенденцію до збільшення, окрім позиції, яка стосується отриманих позик та заощаджень в іноземній валюті.

Як свідчать дані табл. 1, динаміка обсягів доходів та заощаджень населення протягом досліджуваного періоду є неоднозначною. При цьому доходи населення зростали стабільно, а заощадження до 2013 р. мали зростаючу динаміку, а з 2014 р. мали негативну тенденцію, що можна пояснити політичною кризою.

З динаміки відношення заощаджень населення до доходів видно, що питома вага заощаджень у сукупності доходів коливається від -0,52% до 14,7%, що фактично характеризує схильність населення України до заощаджень. При цьому слід виділити певні закономірності, які характеризують схильність населення України до заощаджень залежно від економічного стану української економіки.

Ситуація зі схильністю до заощаджень загалом має негативну тенденцію, яку можна пояснити фінансовою та політичною кризою, адже, як можна побачити з рис. 5, зовнішні потрясіння мають значний вплив на схильність населення до заощаджень. Після фінансової кризи населення почало скорочувати свої заощадження порівняно з доходами. Після кризи спостерігається невелика тенденція до збільшення заощаджень, а після політичної кризи цей показник починає приймати від'ємне значення, тобто населення не заощаджує, а використовує раніше заощадженні кошти.

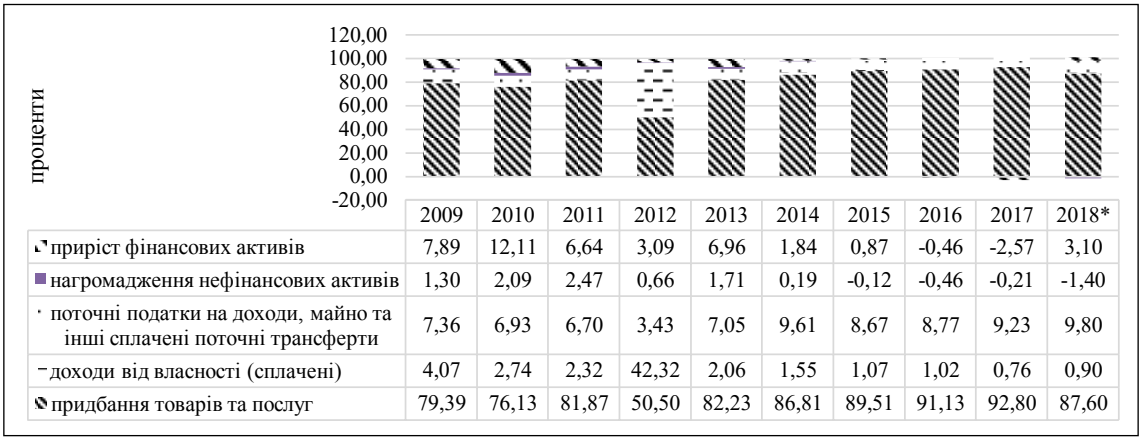


	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018*
соціальні допомоги та інші одержані поточні трансферти	40,8	38,5	37,1	37,2	37,9	71,1	37,8	35,92	35,19	35,6
доходи від власності (одержані)	3,9	6,2	5,4	5,5	5,7	5,6	4,6	4,10	2,98	1,60
прибуток та змішаний дохід	14,5	14,5	15,8	15,4	15,7	16,8	18,6	18,17	17,53	13,2
заробітна плата	40,8	40,8	41,8	41,8	40,7	40,5	39	41,81	44,30	49,60

Рис. 1. Структура доходів населення за 2009–2018 рр., %

* дані наведені станом на II квартал 2018 р.

Джерело: розраховано авторами за матеріалами джерела [6]

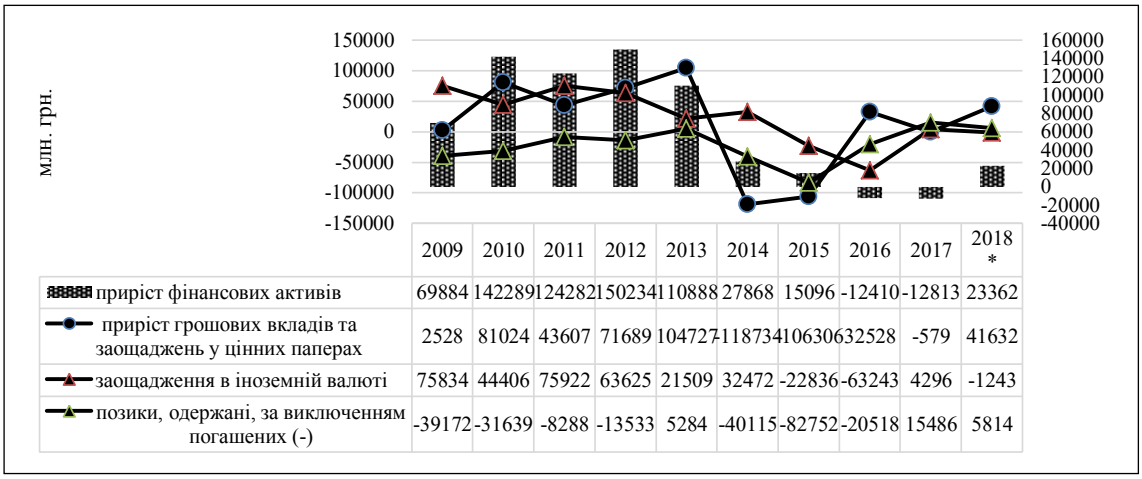


	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018*
приріст фінансових активів	7,89	12,11	6,64	3,09	6,96	1,84	0,87	-0,46	-2,57	3,10
нагромадження нефінансових активів	1,30	2,09	2,47	0,66	1,71	0,19	-0,12	-0,46	-0,21	-1,40
поточні податки на доходи, майно та інші сплачені поточні трансферти	7,36	6,93	6,70	3,43	7,05	9,61	8,67	8,77	9,23	9,80
доходи від власності (сплачені)	4,07	2,74	2,32	42,32	2,06	1,55	1,07	1,02	0,76	0,90
придбання товарів та послуг	79,39	76,13	81,87	50,50	82,23	86,81	89,51	91,13	92,80	87,60

Рис. 2. Структура витрат населення України за 2009–2018 рр., %

* дані наведені станом на II квартал 2018 р.

Джерело: розраховано авторами за матеріалами джерела [6]



	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018 *
приріст фінансових активів	69884	142289	124282	150234	110888	27868	15096	-12410	-12813	23362
приріст грошових вкладів та заощаджень у цінних паперах	2528	81024	43607	71689	104727	118734	106306	32528	-579	41632
заощадження в іноземній валюті	75834	44406	75922	63625	21509	32472	-22836	-63243	4296	-1243
позики, одержані, за виключенням погашених (-)	-39172	-31639	-8288	-13533	5284	-40115	-82752	-20518	15486	5814

Рис. 3. Структура та динаміка заощаджень населення України за 2009–2018 рр., млн. грн.

* дані наведені станом на II квартал 2018 р.

Джерело: розраховано авторами за матеріалами джерела [6]

Як свідчать дані табл. 2, якщо наприкінці 2009 р. обсяг грошового агрегату М0 складав 157 029 млн. грн., то станом на 1 червня 2018 р. цей показник перевищив 346 364 млн. грн., частину з яких становлять кошти населення, які за відповідних умов можуть перетворитись на банківський ресурс.

Згідно з дослідженнями, проведеними А. Сидоровою [8, с. 160–161], прогноз сукупних середньомісячних доходів та витрат на одне домогосподарство за різними моделями, а саме трендовими, адаптивними та авторегресійними, є найбільш адекватним за адаптивними моделями З. Хелвіга (рис. 4). Проте вірогідність прогнозних показників малоймовірна, тому що у 2016 р. ситуація в країні трохи покращилась. Реальний ВВП зріс порівняно з 2015 р. на 2,3%, у 2017 р. розмір мінімальної заробітної плати підвищено до 3 200 грн., а розмір пенсії за віком – до 1 808,90 грн.

Узагальнюючи результати дослідження, констатуємо, що з огляду на роль заощаджень у суспільстві саме стан заощаджень населення відображає процеси загальноекономічного розвитку України, зокрема соціальні аспекти, а також становлення фінансової та банківської систем.

Задля забезпечення стабільності банківського сектору у більшості розвинених країн світу створюються системи “financial safety net”, які передбачають створення кредитора останньої інстанції, який бере на себе основний тягар вирішення проблем ліквідності банків (цю роль, як правило, виконують центральні банки); розроблення комплексу заходів з регулювання фінансового стану банків, а також пруденційний нагляд, який здійснюється, як правило, центральними банками; введення системи страхування вкладів (далі – ССВ), що виконує, окрім забезпечення страхового захисту

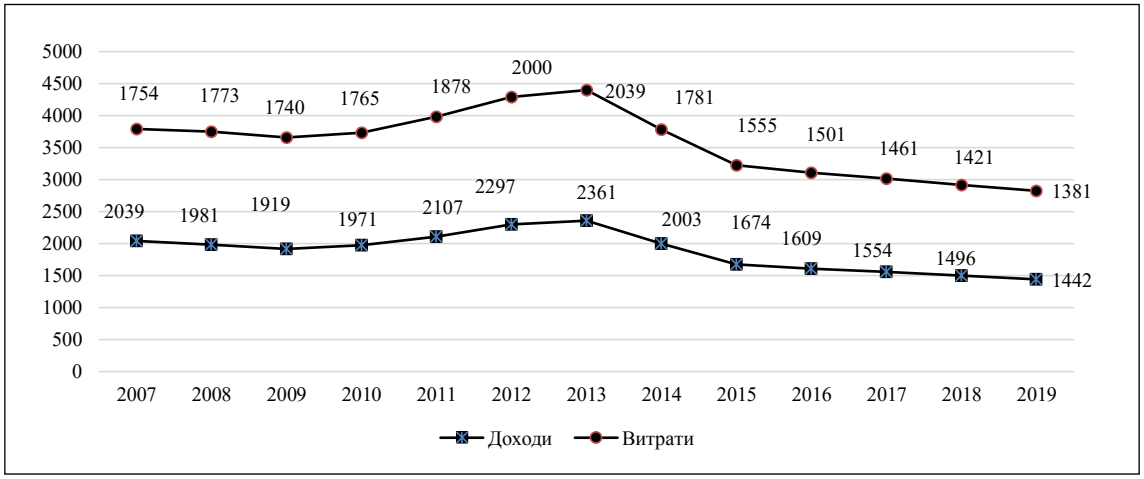


Рис. 4. Теоретичні значення реальних сукупних середньомісячних доходів та витрат на одне домогосподарство за 2007–2019 рр., тис. грн.

Джерело: [8, с. 161]

Таблиця 1

Динаміка доходів, витрат і заощаджень населення в Україні протягом 2005–2017 рр. (млрд. грн.)

Рік	Доходи населення	Витрати населення	Заощадження населення	Питома вага заощаджень у доходах, %
2005	381,4	335,8	45,7	11,98
2006	472,1	427,9	44,2	9,36
2007	623,3	575,5	47,8	7,67
2008	845,6	793,6	52,0	6,15
2009	894,3	813,9	80,4	8,99
2010	1 101,2	939,3	161,9	14,70
2011	1 266,8	1 143,6	123,1	9,72
2012	1 457,8	1 353,2	104,6	7,18
2013	1 548,7	1 432,5	116,2	7,50
2014	1 516,8	1 486	30,8	2,03
2015	1 735,9	1 723	12,9	0,74
2016	1 989,8	2 007,7	-17,9	-0,90
2017	2 475,8	2 544,8	-12,8	-0,52
2018*	758,6	856,9	46,2	6,09

* дані наведені станом на II квартал 2018 р.

Джерело: розраховано авторами за матеріалами джерела [6]

Таблиця 2

Динаміка грошових агрегатів України за 2009–2018, млн. грн.

Рік	М0	М3	М0/М3, %
2009	157 029	487 298	32,22
2010	182 990	597 872	30,61
2011	192 665	685 515	28,11
2012	203 245	773 199	26,29
2013	237 777	908 994	26,16
2014	282 947	956 728	29,57
2015	282 673	994 062	28,44
2016	314 394	1 102 700	28,51
2017	332 542	1 208 859	27,51
2018*	346 364	1 229 792	28,16

* дані наведені станом на II квартал 2018 р.

Джерело: розраховано авторами за матеріалами джерела [7]

майнових інтересів вкладників, цілий комплекс функцій щодо попередження банкрутств банків.

Ефективність ССВ та її вплив на розвиток банківської системи визначаються ступенем виконання ССВ своїх функцій (економічної, соціальної та юридичної); повнотою реалізації основних принципів формування та функціонування ССВ; об'єктивно обумовленим коригуванням ССВ відповідно до додаткових принципів, що забезпечують її вдосконалення щодо загального рівня розвитку економіки в країні; тривалістю функціонування ССВ та економічними умовами реалізації її основних функцій.

В Україні для захисту депозитів населення функціонує система гарантування вкладів. Відповідальним за неї виступає Фонд гарантування вкладів фізичних осіб. Однією з важливих подій 2012 р. стало прийняття Закону України «Про систему гарантування вкладів фізичних осіб» [9].

Представлений Закон суттєво змінив функції Фонду, надавши повноваження для виведення неплатоспроможних банків з ринку, зокрема здійснювання функції щодо тимчасової адміністрації та ліквідації неплатоспроможних банків через його уповноважену особу; прискорення процесу прийняття рішень виведення банку з ринку та скорочення терміну виплат відшкодування за вкладами неплатоспроможних банків. На 1 грудня 2018 року налічуються 78 учасників Фонду. Аналізуючи діяльність Фонду, звертаємо увагу на те, що повернення коштів більшістю вкладників у межах гарантованого розміру відшкодування не змінювалось (200 000 грн.) Як свідчить досвід існування систем гарантування вкладів у зарубіжних країнах, найбільш ефективними є саме змішані моделі, в яких мінімальне обов'язкове гарантування депозитів (аналог українського ФГВФО) доповнюється системою ринкового страхування на основі залучення страхового капіталу. З урахуванням вищезазначеного пропонується використовувати комбіновану систему гарантування депозитних вкладів населення в Україні, в якій система базового гарантування вкладів на суму до мінімального ліміту через ФГВФО доповнюється системою додаткового гарантування вкладів на суму більше ліміту через систему страхового ринку (рис. 5).

Регулювання другого рівня системи захисту депозитів підпадатиме під діяльність Національної Комісії з державного регулювання ринків фінансових послуг в Україні. Стратегічними цілями створення в Україні другого, додаткового, рівня системи захисту депозитних вкладів фізичних осіб є:

– виведення населення України на принципово новий рівень довіри до банківської системи; завданням створення додаткового захисту депозитів населення є демонстрація вкладникам, що їх заощадження на банківських рахунках захищені надійно та повною мірою, не мають будь-яких лімітів та обмежень; при цьому кожному вкладнику на 100% гарантоване негайне повернення коштів та нарахованих відсотків на вимогу (за умови закінчення терміну дії депозитного договору) навіть за умови нестійкого стану не просто окремого банку, а всієї банківської системи;

– підвищення привабливості банківських вкладів як інструмента збереження та примноження перш за все значних за обсягом сум заощаджень (понад 200 тис. грн.); так, за рахунок додаткової та безумовної гарантованості це має зробити депозитні вклади більш конкурентоспроможними порівняно з альтернативними шляхами розміщення великих сум заощаджень фізичних осіб, якими нині є придбання бізнес-активів, житлової та комерційної нерухомості.

Висновки з проведеного дослідження. За результатами проведеного наукового дослідження можна зробити такі висновки.

Заощадження є одним з ключових понять економічної теорії. Зміст та економічну природу цієї категорії вивчали класики та сучасні науковці, досліджуючи природу національного доходу, інвестицій та економічного зростання.

Сучасний механізм залучення заощаджень населення в процес економічного зростання в Україні характеризується такими особливостями: тоді як господарюючі суб'єкти здійснюють пошук доступних джерел фінансування інвестицій, значна частина заощаджень накопичується у формі національної та іноземної валюти.

У сучасній ринковій економіці банківська система є вагомим чинником забезпечення та підтримки стабільного економічного зростання, що знаходить свій прояв у підвищенні загальної ділової активності в країні, збільшенні виробництва товарів та послуг, зростанні обсягів зовнішньої торгівлі національних суб'єктів господарювання. Банківський сектор, реалізуючи функцію акумулювання внутрішнього інвестиційного потенціалу країни, через ефективний перерозподіл фінансових ресурсів має стимулювати підвищення ВВП та зростання життєвого рівня населення. Ключовою передумовою реалізації банківською системою функції стимулювання економічного зростання в країні є наявність у неї достатньої ресурсної бази, фундаментальним джерелом якої стають заощадження населення, залучені до банків у вигляді депозитів фізичних осіб.

На сучасному етапі розвитку банківського бізнесу використовуються переважно коротко- та середньострокові депозити населення, що не тільки зумовлює строкову незбалансованість активів та пасивів банків, але й вимагає запровадження системних дій зі стабілізації зазначеного джерела. Як переконливо доводить світова та вітчизняна практика, одним з дієвих засобів стабілізації депозитів як джерела банківських ресурсів

Рис. 5. Комбінована система гарантування депозитних вкладів в Україні

Джерело: складено авторами за матеріалами джерел [10–12]

є надання додаткових гарантій надійності та безпеки вкладникам, що досягається через страхування депозитних вкладів.

Доцільним є запровадження комбінованої системи гарантування депозитних вкладів населення в Україні, в якій система базового гарантування вкладів на суму до мінімального ліміту через ФГВФО доповнюється системою додаткового гарантування вкладів на суму більше ліміту через систему страхового ринку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ватаманюк О. Заощадження в економіці України: макроекономічний аналіз : монографія. Львів : ЛНУ ім. І. Франка, 2007. 536 с.

2. Алексеєнко М. Капітал банку: питання теорії і практики : монографія. Київ : КНЕУ, 2001. 276 с.

3. Кізима Т. Заощадження домашніх господарств: сутнісно-теоретичні та класифікаційні аспекти. *Формування ринкових відносин в Україні.* 2010. № 10 (113). С. 200–206.

4. Примостка Л., Шевалдіна В. Заощадження населення України: формування та залучення в банки : монографія. Київ : КНЕУ, 2014. 234 с.

5. Селигмен Б. Основные течения современной экономической мысли. Москва : Прогресс, 1968. 598 с.

6. Доходи та витрати населення України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2018/gdn/dvn/dvn_u/arh_dvn2018.html (дата звернення: 18 січня 2019 року).

7. Грошово-кредитна статистика. URL: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=27843415&cat_id=44578#1 (дата звернення: 25 січня 2019 року).

8. Сидорова А., Коваленко А. Доходи та витрати населення: статистичне оцінювання, моделювання та прогнозування. *Фінанси, облік, банки.* 2017. № 1 (22). С. 154–162.

9. Про систему гарантування вкладів фізичних осіб : Закон України, затверджений Верховною Радою України від 3 лютого 2012 р. № 4452-VI. URL: http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/4452-17 (дата звернення: 30 січня 2019 року).

10. Про банки і банківську діяльність : Закон України, прийнятий Верховною Радою України від 7 грудня 2000 р. № 2121-III. URL: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T002121.html (дата звернення: 30 січня 2019 р.).

11. Cull R. The effect of deposit insurance on financial depth: a cross-country analysis. Washington : World Bank. 1998. 30 p.

12. Вядрова І., Добровольська О. Система додаткового страхування вкладів як чинник зростання ресурсного потенціалу вітчизняних банків. *Актуальні проблеми економіки.* 2016. № 1 (175). С. 268–276.

REFERENCES:

1. Vatamanyuk O. (2007). Zaoshchadzhennya v ekonomitsi Ukrayiny: makroekonomichnyy analiz [Savings in the economy of Ukraine: macroeconomic analysis]. L. : LNU im. I. Franka. 536 p. (in Ukrainian).

2. Alekseyenko M. (2001). Kapital banku: pytannya teoriyi i praktyky [Capital of the bank: questions of theory and practice]. K. : KNEU. 276 p. (in Ukrainian).

3. Kizyma T. Zaoshchadzhennya domashnikh hospodarstv: sutnisno-teoretychni ta klasyfikatsiyni aspekty [Savings of households: essentially theoretical and classification aspects]. Formuvannya rynkovykh vidnosyn v Ukrayini. No. 10 (113). S. 200–206.

4. Prymostka L., Shevaldina V. (2014). Zaoshchadzhennya naselennya Ukrayiny: formuvannya ta zaluchennya v banky [Savings of the population of Ukraine: formation and involvement in banks]. K. : KNEU. 234 s. (in Ukrainian).

5. Seligmen B. (1968). Osnovnyye techeniya sovremennoy ekonomicheskoy mysli. M. : Progress. 598 s. (in Russian).

6. Dokhody ta vytraty naselennya Ukrayiny [Revenues and expenditures of the population of Ukraine]. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2018/gdn/dvn/dvn_u/arh_dvn2018.html (accessed: 18 January 2019).

7. Hroshovo-kredytna statystyka [Monetary statistics]. URL: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=27843415&cat_id=44578#1 (accessed: 25 January 2019).

8. Sydorova A., Kovalenko A. (2017). Dokhody ta vytraty naselennya: statystychne otsinyuvannya, modelyuvannya ta prohnozuvannya [Income and expenditure of the population: statistical estimation, modeling and forecasting]. Finansy, oblik, banky. No. (22). S. 154–162.

9. Pro systemu harantuvannya vkladiv fizychnykh osib [On the system of guaranteeing deposits of individuals]. Zakon Ukrayiny, zatverdzhenyy Verkhovnoyu Radoyu Ukrayiny vid 3.02.2012 № 4452-VI. URL: http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/4452-17 (accessed: 30 January 2019).

10. Pro banky i bankivs'ku diyal'nist' [On Banks and Banking]. Zakon Ukrayiny, pryynyatyy Verkhovnoyu radoyu Ukrayiny vid 07.12.2000 № 2121-III. URL: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T002121.html (accessed: 30 January 2019).

11. Cull R. (1998). The effect of deposit insurance on financial depth: a cross-country analysis. Washington : World Bank. 30 p. (in English).

12. Vyadrova I., Dobrovol's'ka O. (2016). Systema dodatkovoho strakhuvannya vkladiv yak chynnyk zrostannya resursnoho potentsialu vitchyznyanykh bankiv [The system of additional deposit insurance as a factor in the growth of resource potential of domestic banks]. Aktual'ni problemy ekonomiky. No. (175). S. 268–276.

Kovalenko Viktoriya
Doctor of Economic Sciences, Professor,
Professor Department of Banking
Odessa National Economic University
Sergeeva Olena
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Banking
Odessa National Economic University

PUBLIC SAVINGS IN SUPPORT OF FINANCIAL RESOURCES OF BANKS

The purpose of the article. This study focuses on the banking sector in Ukraine, with the aim of exploring the process of building an effective strategy for saving the population towards the formation of the resource potential of banks.

Functioning of the bank as a financial intermediary is impossible without attracting the cash resources available to households and economic entities. The attracted funds create a resource base for conducting the entire spectrum of transactions carried out by banks in the course of their activities.

Methodology. The purpose of the paper is to substantiate the theoretical foundations of the formation of resource potential of banks based on population savings and to develop practical recommendations for activating the process of their involvement in banks.

The savings are one of the key concepts in economic theory. In the development of economic theory of savings, four stages are distinguished. The concept of classical political economy has based on a system of views on the problem of income distribution, the definition of the problem of consumption and savings. The theory of marginalism was to reveal the problem of the relationship of interest and the role of savings in the development of the economy. The Keynesian school was intended to systematically identify a special category of “savings” among the fundamental economic categories. The theory of monetarism – savings are considered in conjunction with income.

Population savings are an important economic indicator, measured by excess of current incomes over current expenses. Citizens’ decisions regarding the distribution of their income to expenses and savings affect the increase of economic opportunities of the state, which in the end contributes to improving the well-being of people.

Practical implications. The analysis of the dynamics of population savings has shown that deposit activity of banks is part of their overall development strategy, and therefore, deposit management is a part of banking management and is related to its subordinate role, both in terms of its goals and objectives, and in the part of the complex of measures, which ensures their achievement.

In order to ensure the stability of the banking sector, in most developed countries, financial safety net systems are created. These should be attributed: creation of a lender of the last resort, which assumes the main burden of solving liquidity problems of banks; development of a set of measures to regulate the financial condition of banks, as well as prudential supervision, which is usually carried out by central banks; the introduction of a deposit insurance system.

Value/originality. In our work, we considered the role of saving people in the formation of financial resources of banks. Analyzing the state of savings of the population, this economic category das connected with the development of the market of deposit services in Ukraine and the strengthening of public confidence in the financial market. The system of insurance of the authorities has the means to provide insurance protection of property interests of depositors and a set of measures to prevent bankruptcies of banks.

СТРАХОВИЙ РИНОК УКРАЇНИ: АНАЛІЗ ТА ПЕРСПЕКТИВИ
UKRAINE'S INSURANCE MARKET: ANALYSIS AND PERSPECTIVES

УДК 368.1

Кононенко Г.І.
к.е.н., доцент кафедри фінансів
та фінансово-економічної безпеки
Київський національний університет
технологій та дизайну

У статті розкрито сутність поняття страхового ринку України як одного зі складових фінансово-економічного розвитку національної економіки країни. Визначено внутрішні складові, які властиві тільки страховому ринку. Проаналізовано внутрішні та зовнішні ризики, які гальмують розвиток страхового ринку України. Оцінено динаміку чистих страхових премій за 9 місяців 2017–2018 років за видами страхування. Встановлено, що на цей момент найбільш пріоритетними напрямами розвитку страхового ринку є автострахування, страхування туристів, страхування майна, добровільне медичне страхування тощо. Визначено основні проблеми страхових компаній України. Зробивши аналіз премій, рівня виплат та ліквідності, ми навели рейтингову оцінку страхових компаній, які мають стабільну платоспроможність. Запропоновано перспективи розвитку страхового ринку України. Провівши аналіз страхового ринку, ми виділили основні пріоритети розвитку страхової галузі в Україні.

Ключові слова: *страховий ринок, страхові премії, страхові компанії, платоспроможність, законопроекти.*

В статье раскрыта сущность понятия страхового рынка Украины как одного из составляющих финансово-экономического развития национальной экономики страны. Определены внутренние составляющие, присущие только страховому рынку. Проанализированы внутренние и внешние риски, которые тормозят развитие страхового рынка Украины. Оценена динамика чистых страховых премий за 9 месяцев 2017–2018 годов по видам страхования. Установлено, что на этот момент наиболее приоритетными направлениями развития страхового рынка являются автострахование, страхование туристов, страхование имущества, добровольное медицинское страхование и др. Определены основные проблемы страховых компаний Украины. Сделав анализ премий, уровня выплат и ликвидности, мы привели рейтинговую оценку страховых компаний, которые имеют стабильную платежеспособность. Предложены перспективы развития страхового рынка Украины. Проведя анализ страхового рынка, мы выделили основные приоритеты развития страховой отрасли в Украине.

Ключевые слова: *страховой рынок, страховые премии, страховые компании, платежеспособность, законопроекты.*

The article describes the essence of the concept of the insurance market of Ukraine as one of the components of the financial and economic development of the national economy of the country. It is proposed to consider the insurance market as a sphere of specific economic relations, which is formed between the insurers, who demand in the event of a possible accidental occurrence of events, insurance protection of property interests, and insurers, which provide it through the use of them for such purposes, insurance funds, which are formed from the money paid by insurers contributions. Defined internal components that are specific to the insurance market. The internal and external risks that hinder the development of the insurance market of Ukraine are analyzed. It was established that the main obstacles to the development of the insurance market are the accumulated negative information field around the insurance industry, insufficient level of quality of assets of insurers, weak level of insurance brokerage development, and so on. The dynamics of net insurance premiums for 9 months of 2017–2018 by types of insurance was estimated. It is established that at present the most priority directions of development of the insurance market are motor insurance, travel insurance, property insurance, voluntary medical insurance, and others. The basic problems of insurance companies of Ukraine are determined. The number of insurance companies in 2018 with the specifics of their specialization. Having analyzed the premiums, levels of payments, and liquidity, a rating for insurance companies with a stable solvency is given. The prospects for the development of the Ukrainian insurance market are proposed, among them: a system of financial reporting should be launched, which will allow the reception, processing, verification and disclosure of financial statements of enterprises in a single format based on the standard XBRL and medical reform, which will provide more interest in voluntary health insurance. Having conducted analysis of the insurance market highlighted the main priorities for the development of the insurance industry in Ukraine.

Key words: *insurance market, insurance premiums, insurance companies, solvency, bills.*

Постановка проблеми. Розвиток страхового ринку є перспективною складовою фінансово-економічного розвитку національної економіки країни. Недосконале законодавство, непрозорі правила державного регулювання, неефективне забезпечення на належному рівні кваліфікованого персоналу гальмують становлення національного страхового ринку. Отже, сьогодні актуальним завданням є забезпечення дієздатної системи страхового захисту економічних інтересів окремих громадян, суб'єктів підприємництва та держави загалом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченню питань стану й проблем розвитку страхового ринку України присвячені наукові праці вітчизняних вчених, таких як В. Базилевич, О. Барановський, О. Заруба, С. Осадець, Є. Романенко, О. Слюсаренко, В. Фурман. Однак у зв'язку зі змінами, що відбуваються в економіці України та безпосередньо в галузі страхування, дослідження проблеми ефективного розвитку вітчизняного страхового ринку набуває ще більшої актуальності.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз страхового ринку, виявлення основних проблем та можливостей подальшого розвитку страхової галузі України.

Виклад основного матеріалу дослідження. В перехідний період України до загальноєвропейських цінностей страхування є перспективним та стратегічно важливим аспектом економіки країни. Задля забезпечення соціально-економічної стабільності у суспільстві, підвищення рівня життя населення необхідно створити дієву систему страхового захисту.

Страховий ринок України не досить розвинутий, на відмінну від ринків європейських країн, що пов'язано з низькою платоспроможністю населення та недовірою до страхових компаній.

Розвиток страхового ринку України став об'єктивною реальністю сьогодення. Постійно збільшується кількість його учасників (як страховиків, так і страхувальників), розширюється асортимент послуг, які надаються споживачу. Однак треба зазначити, що сьогодні ще немає єдиного визначення поняття «страховий ринок». Переважно під страховим ринком розуміють економічні відносини в межах певної території, в процесі яких формуються попит, пропозиція та ціна на страхові продукти, укладаються договори страхування, а також виконуються зобов'язання згідно з ними.

Однак це далеко не єдиний підхід до визначення поняття «страховий ринок». Існує думка про те, що страховий ринок – це сфера специфічних економічних відносин, що складаються між страхувальниками (застрахованими, вигодонабувачами), що потребують у разі можливого випадкового настання подій страхового захисту майнових інтересів, і страховиками, що забезпечують його за рахунок використання ними страхових фондів, які формуються зі сплачуваних страхувальниками грошових внесків (страхових премій). Незважаючи на різноманітність трактувань цього поняття, страхові ринки мають певну внутрішню будову, тобто властиві тільки їм складові. В них перш за все слід виділити три основні сегменти, а саме страхування життя, ризикове страхування та перестрахування [1].

Розвиток страхового ринку гальмує низка як зовнішніх, так і внутрішніх ризиків. Наприклад, накопичене негативне інформаційне поле навколо страхової індустрії, недостатній рівень якості активів страховиків, недосконалість методики формування страхових резервів по ризикових видах страхування, низький рівень клієнтоорієнтованості страховиків (неадекватна звітність страхових компаній, її закритість, складні умови страхових продуктів, багато нюансів та винятків, спрямованих на невиплату страхового відшкодування), невисокий рівень інформаційної активності з боку страхових компаній (витрати страховиків на рекламу й маркетинг за 2017 рік склали 136,9 млн. грн., або 0,3% сукупного доходу), як наслідок, відсутність толерантності та надійності страхування, невисокий рівень залучення та страхової грамотності населення, слабкий рівень розвитку страхового брокерства (1% від обсягу страхових премій), низький рівень професіоналізму та лояльності страхових агентів до страхових компаній (шантаж, необґрунтована вимога високих комісій та демпінг тарифів).

Однак, незважаючи на всі перешкоди, страховикам вдалося забезпечити зростання ключових фінансових показників, що свідчить про підвищення результативності фінансової стратегії, використаної власниками й топ-менеджерами низки страхових компаній (153 компанії отримали прибуток за підсумками 2018 року на загальну суму 1,7 млрд. грн., а решта мала збиток в розмірі 1,4 млрд. грн.). Наприклад, порівняно з банківським сектором страховий ринок виглядає з кожним роком все більш інвестиційно привабливим та конкурентоспроможним [2].

Аналіз чистих страхових премій дає можливість оцінити рівень розвитку страхової галузі та може бути інструментом захисту не тільки держави загалом, але й фізичних та юридичних осіб зокрема. Структура чистих страхових премій за 9 місяців 2017–2018 років представлена в табл. 1.

Протягом аналізованого періоду часу за більшістю видів страхування спостерігається зростання збору страхових премій. Так, суттєве збільшення у 2018 році порівняно з 2017 роком відбулося за такими видами страхування, як страхування кредитів (на 66%) та страхування вантажів та багажу (на 42%). Авіаційне страхування за цей період зазнало найбільшого скорочення зі збору премій (37%).

Загалом страхові компанії України за 2018 рік збільшили кількість укладених договорів страхування на 16 968,2 тис. од. (або на 12,4%), при цьому на 11 799,2 тис. од. (або на 13,2%) зросла кількість договорів з обов'язкового страхування, зокрема збільшилась кількість укладених договорів страхування від нещасних випадків на транспорті на 11 379,5 тис. од. (або на 13,7%) порівняно з результатами 2017 року.

Пріоритетними напрямами розвитку вітчизняного ринку страхування у 2018 році, згідно з аналізом Ліги страхових організацій України, були найбільш затребувані види страхування, зокрема автострахування, страхування туристів, страхування майна, добровільне медичне страхування, страхування від нещасних випадків, страхування життя. При цьому особисте страхування навіть без застосування певних механізмів захисту прав споживачів, які зараз активно розробляються, частково компенсує нашим громадянам дефіцит державних соціальних гарантій [4].

З державного реєстру фінансових організацій України у 2017 році вилучені 20 страхових компаній (14 ризикових компаній, 6 компаній страхування життя), внесена інформація про чотирьох нових ризикових страховиків, про що повідомляється в публічному звіті діяльності Національної комісії, що здійснює регулювання у сфері ринку фінансових послуг.

Загальна проблема компаній практично однакова: їх більшість так і не навчилась заробляти на класичних страхових продуктах. Через високі витрати на андеррайтинг та комісійні агентам (від 30% до 50%) збитковість обов'язкового страхування автоцивільної відповідальності сягає 120–150%. Схожа проблема спостерігається за іншими видами страхування. Заробіток великих компаній переважно засновується на страхуванні КАСКО, якщо вони мають стабільну базу клієнтів та не демпінгують.

Згідно з даними статистичної звітності у 2018 році в Україні зареєстровано 294 страхових

Таблиця 1

Динаміка чистих страхових премій за 9 місяців 2017–2018 років

Види страхування	Страхові премії за 9 місяців, млн. грн.		Темпи приросту страхових премій, %
	2017 рік	2018 рік	
Автострахування (КАСКО, ОСЦПВ, «Зелена картка»)	7 143,7	8 713,2	22
Страхування життя	2 021,7	2 741,1	35,6
Медичне страхування (безперервне страхування здоров'я)	2 025,5	2 451,2	21
Страхування майна	1 911,6	2 406,8	25,9
Страхування фінансових ризиків	1 110,1	1 478,7	33,2
Страхування відповідальності перед третіми особами	1 056,4	1 320,6	25
Страхування фінансових ризиків	1 454,3	1 251,2	-14
Страхування від нещасних випадків	723,9	981,0	35,5
Страхування вантажів та багажу	782,3	1 112,6	42,2
Страхування медичних витрат	634,4	838,8	32,2
Авіаційне страхування	541,8	337,4	- 37,7
Страхування кредитів	222,9	370,7	66,3
Страхування від нещасних випадків на транспорті	62,7	70,1	11,8
Інші види страхування	1 099,6	1 315,1	19,6
Всього	**20 790,9**	**25 388,5**	**22,1**

Джерело: укладено автором на основі джерела [3]

компанії, з яких 261 спеціалізується на ризиковому страхуванні, а 33 – на страхуванні життя [6].

Страховий ринок звужується також за рахунок того, що великі стабільні страхові компанії поглинають дрібні. Страхові компанії, що потрапили в складну фінансову ситуацію, намагаються продати (або віддати) свої портфелі більш стійким компаніям. Вже зараз на ринку існує величезна кількість компаній «на продаж», а страхові компанії, які думають про розширення, можуть зробити це за мінімальні кошти.

Проаналізувавши рейтинги зібраних страхових премій, рівень виплат та ліквідність страхових компаній, наведемо рейтинг ТОП-15 страхових компаній за 2018 рік (табл. 2), які мають ознаки ринкової діяльності та можуть вважатися стабільно платоспроможними.

Максимальні п'ять «зірок» за підсумками рейтингу не отримала жодна з компаній. Проте половина страховиків має три й чотири «зірки», що в принципі є нормальним значенням та свідчить про задовільну платоспроможність [6].

Згідно з результатами проведеного дослідження вважаємо доцільним навести основні пріоритетні напрями розвитку страхового ринку України, які висловили спеціалісти цієї галузі.

Як зазначає член Нацкомфінпослуг Олександр Залєтов, для розвитку страхового ринку в Україні Нацкомфінпослуг повинна стимулювати прийняття Верховною Радою України низки законопроектів. Цього року комісія вже затвердила низку актів, що регулюють впровадження електронних полісів та електронних підписів обов'язкового страхування автоцивільної відповідальності.

Щоби покращити транспарентність страхового ринку, планується ввести зміни в положення про розкриття інформації в загальнодоступній інформаційній базі даних про фінансові установи та на веб-сайтах. Крім того, у 2019 році повинна бути запущена система фінансової звітності, яка дасть змогу здійснювати прийом, оброблення, перевірку та розкриття фінансової звітності підприємств в єдиному форматі на основі стандарту XBRL (eXtensible Business Reporting Language – розширювана мова ділової звітності). Впровадження міжнародних стандартів звітності стане вагомим кроком на шляху до підвищення прозорості страхового ринку та його інтеграції в європейський і світовий ринки фінансових послуг.

Голова правління страхової компанії «ІНГО Україна» Ігор Гордієнко назвав основні драйвери, які будуть забезпечувати зростання премій страхового ринку, а саме сільське господарство, енергетику, машинобудування. Медична реформа, незважаючи на те, що прямої участі страхових компаній не передбачає, забезпечить більший інтерес до добровільного медичного страхування.

Виросте ринок також за рахунок страхування моторних ризиків. Ми розраховуємо, як він зазначив, що продажі нових автомобілів збільшяться на 15–20%. Активніше починають працювати лізингові компанії, і цей тренд в наступному році тільки посилиться [7].

Висновки з проведеного дослідження. Провівши аналіз страхового ринку та враховуючи найбільш гострі проблеми, можемо виділити головні заходи щодо вдосконалення його розвитку:

– необхідно прийняти низку законопроектів, очистити компанії, що існують номінально;

Таблиця 2

Рейтинг страхових компаній за 2018 рік

№	Назва страхової компанії	Рейтинг	Зібрані премії, млн. грн.	Рівень виплат, %	Ліквідність, %
1	СК «Уніка»	4,5	1 702,9	41,7	2,8
2	АХА Страхування	4,5	1 678,7	50,8	75,4
3	Арсенал Страхування	4,0	1 583,9	35,5	10,8
4	СК PZU Україна	4,0	1 287,8	25,2	31,6
5	Українська Страхова Група	4,0	817,3	52,6	47,1
6	СГ «ТАС»	4,0	1 023,9	47,1	77,6
7	СК «Універсальна»	4,0	648,3	29,0	8,9
8	СК «Княжа»	4,0	497,8	43,8	63,2
9	СК «Колоннейд Україна»	4,0	184,6	45,0	66,4
10	СК «ІНГО Україна»	4,0	1 064,5	41,3	33,7
11	СК ВУСО	4,0	499,6	48,7	55,9
12	СК «АСКА»	3,5	644,7	15,1	11,1
13	СК ОРАНТА	3,5	610,4	76,5	110,7
14	Європейське туристичне страхування	3,5	164,2	62,1	174,6
15	Нафтогазстрах	3,5	252,3	20,9	6,6

Джерело: укладено автором на основі джерела [6]

– компаніям потрібно відходити від співпраці з агентами та переходити в онлайн, тобто страхові компанії йдуть в діджитал;

– слід сприяти подальшому розвитку особистих видів страхування, державні реформи змушують споживачів звертатися в комерційні клініки, отже, цю допомогу повинен хтось організувати.

Вжиття запропонованих заходів забезпечить доступність страхових послуг та сприятиме розширенню страхового ринку в Україні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Прядка А. Загальне та відмінне страхового продукту та страхової послуги. *Страхова справа.* 2007. № 2. С. 82–83.

2. Залетов А. 50 оттенков страхового бизнеса Украины. URL: https://forinsurer.com/public/18/08/15/4823 (дата звернення: 4.02.2019).

3. Статистика страхового ринку України. URL: https://forinsurer.com/stat (дата звернення: 4.02.2019).

4. Филонюк А. Страховая отрасль должна адекватно оценивать риски и принимать решения для успешного развития бизнеса. URL: https://forinsurer.com/public/18/02/23/4803 (дата звернення: 4.02.2019).

5. Страховий ринок України в 2017 р. покинули 20 компаній. URL: https://news.finance.ua/ua/news/-/422519/strahovyj-rynok-ukrayiny-v-2017-r-pokynuly-20-kompanij (дата звернення: 4.02.2019).

6. Рейтинг страхових компаній – 2018: як ринок страховиків в Україні виходить із застою і хто з його гравців заслуговує на найбільшу довіру. URL: https://mind.ua/publications/20186445-rejting-strahovih-kompanij-2018-yak-rinok-strahovikiv-v-ukrayini-vihodit-iz-zastoyu (дата звернення: 4.02.2019).

7. Страховики на роздоріжжі. URL: https://minfin.com.ua/ua/2017/12/28/31618781 (дата звернення: 4.02.2019).

REFERENCES:

1. Prjadka A. (2017). Zaghaljne ta vidminne strakhovogho produktu ta strakhovoji poslughy [General and excellent insurance product and insurance service]. Strakhova sprava, № 2, pp. 82–83.

2. Zaletov A. 50 ottenkov strakhovogho byznesa Ukrayny [50 shades of insurance business in Ukraine]. Available at: https://forinsurer.com/public/18/08/15/4823 (accessed: 4 February 2019) (in Ukr.).

3. Statystyka strakhovogho rynku Ukrajiny [Statistics of the insurance market of Ukraine]. Available at: https://forinsurer.com/stat (accessed: 4 February 2019) (in Ukr.).

4. Fylonjuk A. Strakhovaja otraslj dolzhna adekvatno ocenyvatj rysky y prynymatj reshenyja dlja uspeshnogho razvytyja byznesa [The insurance industry must adequately assess the risks and make decisions for successful business development]. Available at: https://forinsurer.com/public/18/02/23/4803 (accessed: 4 February 2019) (in Ukr.).

5. Strakhovyj rynok Ukrajiny v 2017 r. pokynuly 20 kompanij [Ukraine's insurance market in 2017 left 20 companies]. Available at: https://news.finance.ua/ua/news/-/422519/strahovyj-rynok-ukrayiny-v-2017-r-pokynuly-20-kompanij (accessed: 4 February 2019) (in Ukr.).

6. Rejtyngh strakhovykh kompanij – 2018: jak rynok strakhovykiv v Ukrajini vykhodytj iz zastoju i khto z jogho ghravciv zaslughovuje na najbiljshu doviru [Rating of insurance companies – 2018: how the insurers market in Ukraine is out of stagnation and which of its players deserves the greatest trust]. Available at: https://mind.ua/publications/20186445-rejting-strahovih-kompanij-2018-yak-rinok-strahovikiv-v-ukrayini-vihodit-iz-zastoyu (accessed: 4 February 2019) (in Ukr.).

7. Strakhovyky na rozdorizhzhi [Insurers at a crossroads]. https://minfin.com.ua/ua/2017/12/28/31618781 (accessed: 4 February 2019) (in Ukr.).

Kononenko Anna
Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Finance
and Financial and Economic Security
Kyiv National University of Technology and Design

INSURANCE MARKET OF UKRAINE: ANALYSIS AND PROSPECTS

The purpose of the article. The effective functioning of a developed insurance market in Ukraine, where highly qualified specialists will work, will enable effective system of insurance protection of the economic interests of individuals, subjects entrepreneurship and the state as a whole. The purpose of the article is to analyze the insurance market, identify the main problems and opportunities for the further development of the insurance industry in Ukraine.

Methodology. The article provided a comparative analysis over a certain period of time, which made it possible to assess the main types of insurance that are most promising for the development of the insurance industry. With the help of the analytical method, the rating of insurance companies was carried out and the TOP-15 companies selected, which are the most solvent in Ukraine.

Results. The Ukrainian insurance market is not well developed, unlike the European countries, all this is due to low solvency of the population and distrust of insurance companies.

The development of the insurance market impedes a range of both external and internal risks. For example, the accumulated negative information field around the insurance industry, the insufficient level of quality of assets of insurers, the imperfection of the methodology of forming insurance reserves for risk insurance types, low level of customer orientation of insurers, low level of information activity by insurance companies, etc.

However, despite all the obstacles, the insurers managed to ensure the growth of key financial indicators, which indicates an increase in the effectiveness of the financial strategy used by the owners and top managers of a number of insurance companies. For example, compared to the banking sector, the insurance market looks every year more and more attractive for investment and competitive.

The priority directions of the development of the domestic insurance market in 2018, according to the analysis of the League of Insurance Organizations of Ukraine, were the most sought after types of insurance: motor insurance, travel insurance, property insurance, voluntary health insurance, accident insurance, life insurance, and others.

The insurance market is narrowing due to the fact that large stable insurance companies absorb small ones. Insurance companies that are in a difficult financial situation are trying to sell (or give away) their portfolios to more sustainable companies. Already, there are a large number of companies available for sale on the market, and it is possible for insurance companies that are considering enlargement to do so at the lowest cost.

The general problem with companies is almost the same: most of them have not learned how to make money on classic insurance products. Due to the high costs of underwriting and commission to agents (from 30% to 50%), the unprofitability of compulsory motor third party liability insurance reaches 120–150%. A similar problem with other types of insurance. Earnings of large companies mainly on KASKO insurance, if they have a stable customer base and do not dump.

For long-term development of the insurance market of Ukraine it is necessary to introduce a system of effective measures to overcome both existing problems and those that arose in the market of insurance services. A system of financial reporting that will allow enterprises to receive process, verify and disclose financial statements in a single format based on standard XBRL and medical reform, which will provide more interest in voluntary health insurance, needs to be introduced.

Practical implications. Proposed measures to improve the insurance market, among which the need to adopt a number of bills and clean up companies that are nominally existing, as well as companies need to move away from cooperation with agents and go online and promote the further development of personal insurance, have practical value for the development of the insurance industry of the state.

СИСТЕМАТИЗАЦІЯ ПІДХОДІВ ДО АНАЛІЗУ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ ПІДПРИЄМСТВА

SYSTEMIZATION OF APPROACHES TO ANALYSIS OF EMPLOYMENT FLOWS OF THE ENTERPRISE

УДК 338.58:65.014

Морозова Д.А.
студентка
Харківський інститут фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету
Косарєва І.П.
к.е.н., доцент, завідувач кафедри фінансів і кредиту
Харківський інститут фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету

У статті розглянуто, систематизовано методичні підходи до аналізу грошових потоків підприємства. Наведено основні методи розрахунку величини грошового потоку (прямий, непрямий та матричний методи оцінювання грошових потоків), поетапний аналіз грошових потоків (аналіз ліквідності балансу, показників оцінювання ліквідності підприємства, Звіту про рух грошових коштів, оборотності дебіторської заборгованості, співвідношення її та кредиторської, а також показників, що характеризують грошові потоки), показники для розрахунку оптимального рівня грошових коштів (оптимальний розмір залишку грошових коштів, середній запас грошових коштів, варіації щоденного надходження коштів на поточний рахунок, розмах варіації залишку грошових коштів на поточному рахунку, верхня межа грошових коштів на поточному рахунку, точка повернення), а також системи аналізу грошових потоків (горизонтальний фінансовий аналіз, вертикальний фінансовий аналіз, порівняльний фінансовий аналіз, аналіз фінансових коефіцієнтів, інтегральний фінансовий аналіз).

Ключові слова: *грошовий потік підприємства, методи розрахунку величини грошового потоку, показники для розрахунку оптимального рівня грошових коштів, системи аналізу грошових потоків, фінансовий аналіз.*

В статье рассмотрены, систематизированы методологические подходы к анализу денежных потоков предприятия. Приведены основные методы расчета величины денежного потока (прямой, косвенный и матричный методы оценивания денежных потоков), поэтапный анализ денежных потоков (анализ ликвидности баланса, показателей оценивания ликвидности предприятия, Отчета о движении денежных средств, оборачиваемости дебиторской задолженности, соотношения ее и кредиторской, а также показателей, характеризующих денежные потоки), показатели для расчета оптимального уровня денежных средств (оптимальный размер остатка денежных средств, средний запас денежных средств, вариации ежедневного поступления средств на текущий счет, размах вариации остатка денежных средств на текущем счете, верхняя граница денежных средств на текущем счете, точка возврата), а также системы анализа денежных потоков (горизонтальный финансовый анализ, вертикальный финансовый анализ, сравнительный финансовый анализ, анализ финансовых коэффициентов, интегральный финансовый анализ).

Ключевые слова: *денежный поток предприятия, методы расчета величины денежного потока, показатели для расчета оптимального уровня денежных средств, системы анализа денежных потоков, финансовый анализ.*

In the article the methodical approaches to the analysis of cash flows of the enterprise are considered and systematized. The basic methods of calculating the value of cash flow (direct, indirect and matrix methods of valuation of cash flows), a step-by-step analysis of cash flows (balance sheet liquidity analysis, indicators of enterprise liquidity assessment, cash flow statement, turnover of receivables and its relation with payables, as well as indicators that characterize cash flows), indicators for calculating the optimal level of cash (optimal amount of cash balance, average cash reserve, variation the daily cash flow to the current account, the scope of the variation of the balance of funds in the current account, the upper limit of cash in the current account, the point of return), as well as the system of cash flow analysis (horizontal financial analysis, vertical financial analysis, comparative financial analysis, analysis of financial coefficients; integral financial analysis). Despite the precise mathematical model for calculating the optimum amounts of cash balances, these models are still difficult to use in domestic financial management practices for the following reasons: the shortage of current assets does not allow enterprises to form the balance of funds in the required amount, taking into account their reserve; the slowing down of the payment turnover causes significant fluctuations in the amount of cash receipts, which are reflected in the amount of the balance of cash assets; a limited list of short-term stock market instruments that are traded on the securities market and their low liquidity. The question of the analysis of cash flows of enterprises is of paramount importance in terms of ensuring stable activity and financial stability of enterprises, the influence on functioning of all structural divisions of the enterprise, high sensitivity too many factors. It is clear that for the most complete and accurate analysis of cash flows a combination of methods is necessary, as it will allow obtaining a comprehensive quantitative assessment of the results of the multi-faceted functioning of cash flows at the enterprise. One of the main prerequisites for normal business activity is the availability of funds, which can be estimated by the analysis of cash flows.

Key words: *cash flow of the enterprise, methods of calculating the value of cash flow, indicators for calculating the optimal level of cash, cash flow analysis system, financial analysis.*

Постановка проблеми. Питання аналізу грошових потоків підприємств має надзвичайну важливість щодо забезпечення стабільної діяльності та фінансової стійкості підприємств, впливу на функціонування всіх структурних підрозділів підприємства, високої чутливості до багатьох факторів. Крім того, без проведення аналізу грошових потоків неможливо правильно спланувати обсяги та напрями руху грошових потоків для досягнення не тільки тактичних, але й стратегічних цілей підприємств. Обмеженість грошових ресурсів на підприємствах, нестійкий фінансовий стан багатьох підприємств, ризик втрати платоспроможності, інші внутрішні та зовнішні фактори визначають необхідність проведення аналізу грошових потоків задля контролю стану ліквідності та платоспроможності, підвищення рівня ефективності управління грошовими потоками підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Велика кількість наукових праць зарубіжних та вітчизняних економістів присвячена аналізу грошових потоків підприємств, його теоретичному

та практичному обґрунтуванню, зокрема роботи Є. Брігхема, А. Гропеллі, Е. Нікхбахта, Т. Райса, В.В. Бочарова, І.О. Бланка, Л.О. Лігоненко, А.М. Поддерьогіна, О.О. Терещенка, Р.Б. Тяна.

Постановка завдання. Метою статті є вивчення, узагальнення, та систематизація методичних підходів до процесу проведення аналізу грошових потоків підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основна мета аналізу грошових потоків полягає у виявленні причин дефіциту чи надлишку коштів, джерел їх надходження та напрямів витрачання для контролю за поточною ліквідністю та платоспроможністю підприємства. Ці параметри безпосередньо залежать від реального грошового обігу у вигляді потоку грошових надходжень та платежів, відображених на рахунках бухгалтерського балансу. Отже, аналіз руху коштів доповнює методику оцінювання платоспроможності ліквідності й дає змогу реально оцінити фінансово-економічний стан підприємства. Задля цього можна використовувати прямий, непрямий та матричний методи оцінювання грошових потоків (рис. 1).

Слід також сказати про негативні сторони цих методів. Недоліком прямого методу є те, що він не розкриває взаємозв'язку отриманого фінансового результату та зміни абсолютного розміру грошових коштів підприємства. Крім того, цей метод вимагає більших витрат часу, ніж інші методи оцінювання грошового потоку, а отримана з його використанням звітність менш корисна. Непрямий метод має високу трудомісткість процесу складання бюджету, а також специфічну форму подання інформації в бюджеті, не завжди зрозумілу для тих, хто не є фінансистами. Матричний метод є трудомістким та більш складним порівняно з наведеними вище, а також передбачає математичне розуміння процесу складання матричного балансу.

І.О. Бланк у своїх роботах описує найбільш послідовний та аналітично цілісний методичний підхід до аналізу грошових потоків підприємств. Концепція складається з таких етапів роботи, як вивчення динаміки обсягу формування позитивного грошового потоку, оцінювання обсягу формування від'ємного грошового потоку, дослідження збалансованості грошових потоків, вивчення синхронності грошових потоків, оцінювання ефективності грошових потоків [1, с. 317].

Поетапний аналіз грошових потоків дає інформацію для оцінювання діяльності підприємства в минулому, теперішньому часі, а також є основою для прогнозування та планування грошових потоків на майбутнє [6, с. 133]:

1) аналіз ліквідності балансу (порівняння наявності коштів за активом, згрупованих за ступенем зниження їх ліквідності із зобов'язаннями за пасивом, що об'єднані за термінами їх погашення, тобто в порядку зростання термінів сплати);

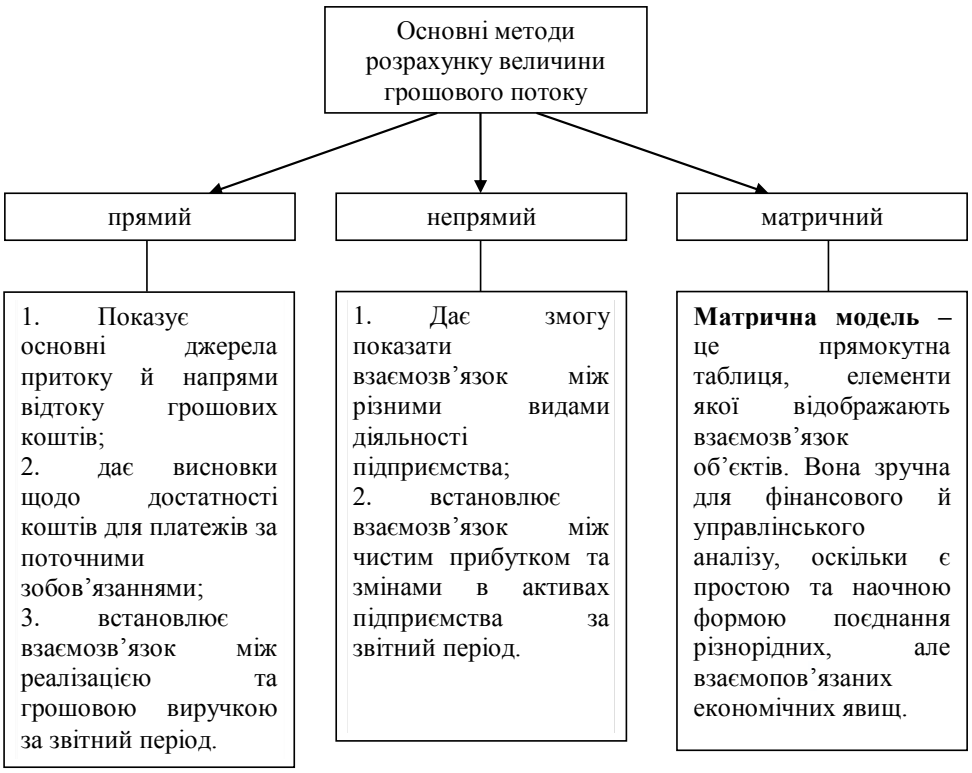


Рис. 1. Методи розрахунку величини грошового потоку

Джерело: складено за даними джерел [2, с. 124; 4, с. 119]

2) аналіз показників оцінювання ліквідності підприємства (розрахунок коефіцієнтів абсолютної ліквідності, швидкої ліквідності, поточної ліквідності);

3) аналіз Звіту про рух грошових коштів (вивчення обсягу, структури й динаміки, а саме вхідного та вихідного грошових потоків, грошових потоків від операційної, інвестиційної та фінансової діяльності, чистого грошового потоку);

4) аналіз оборотності дебіторської заборгованості, співвідношення її та кредиторської (розрахунок оборотності дебіторської заборгованості, середнього періоду обігу дебіторської заборгованості, коефіцієнта співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованостей);

5) аналіз показників, що характеризують грошові потоки (розрахунок коефіцієнта ліквідності грошових потоків, коефіцієнта участі грошових коштів та їх еквівалентів в оборотних активах, кількості оборотів оборотних активів, середнього періоду обігу оборотних активів, кількості оборотів грошових коштів та їх еквівалентів, середнього періоду обігу грошових коштів в днях, середньоквадратичного відхилення грошових потоків та коефіцієнта варіації в досліджуваному періоді часу, коефіцієнта кореляції позитивного та від'ємного грошових потоків, коефіцієнта ефективності грошового потоку в досліджуваному періоді, коефіцієнта якості чистого грошового потоку, коефіцієнта достатності та реінвестування чистого грошового потоку);

6) підведення підсумків, формування узагальнених висновків про стан грошових потоків на основі проведеного аналізу.

Аналіз грошових потоків підприємства передбачає сукупність показників, які характеризують досліджуваний предмет та визначають його чинники. Існує певний алгоритм розрахунку оптимального рівня грошових коштів на підприємстві, формули якого наведені в табл. 1.

Незважаючи на чіткий математичний апарат розрахунку оптимальних сум залишків грошових активів, наведені моделі поки що складно використовувати у вітчизняній практиці фінансового менеджменту з таких причин [3, с. 64]:

1) брак оборотних активів не дає змогу підприємствам формувати залишок грошових коштів в необхідному розмірі з урахуванням їх резерву;

2) уповільнення платіжного обігу викликає значні коливання в розмірах грошових надходжень, що відображаються також на сумі залишку грошових активів;

Таблиця 1

Показники розрахунку оптимального рівня грошових коштів

Показник	Характеристика показника	Досліджуваний предмет
$ГК_{опт} = \sqrt{\frac{2 \cdot В_к \cdot П_{гк}}{В_з}}$	$П_{гк}$ – планова потреба в грошових коштах; $В_к$ – витрати по обслуговуванню однієї операції поповнення грошових коштів; $В_з$ – рівень витрат доходів під час забезпечення грошових коштів (середня ставка відсотка по короткострокових фінансових вкладеннях).	Математичний алгоритм розрахунку оптимального розміру залишку грошових коштів відповідно до моделі Баумоля.
$ГК_{сер} = \frac{ГК_{опт}}{2}$	$ГК_{опт}$ – оптимальний розмір залишку грошових коштів.	Середній запас грошових коштів.
$\sigma^2 = \frac{\sum_{i=1}^{n}(\Delta x_i - \mu)^2}{n}$	$\mu = \frac{\sum_{i=1}^{n}\Delta x_i}{n}$; Δx_i – зміна суми залишків грошових коштів; n – кількість періодів.	Варіації щоденного надходження коштів на поточний рахунок (σ^2), які визначаються за статистичними даними.
$Р_в = 3 \cdot \sqrt[3]{\frac{3 \cdot В_т \cdot \sigma^2}{4 \cdot В_з}}$	$В_З$ – витрати по зберіганню коштів на поточному рахунку (зазвичай їх приймають в сумі ставки щомісячного доходу по короткострокових цінних паперах); $В_Т$ – витрати по взаємній трансформації грошових коштів та цінних паперів (ця величина є постійною).	Розмах варіації залишку грошових коштів на поточному рахунку.
$ГК_{max} = ГК_{min} + Р_в$	$ГК_{min}$ – мінімальна величина грошових коштів; $Р_в$ – розмах варіації залишку грошових коштів на поточному рахунку.	Верхня межа грошових коштів на поточному рахунку ($ГК_{max}$), за перевищення якої необхідно частину грошових коштів конвертувати в короткострокові цінні папери.
$Т_п = ГК_{min} + \frac{Р_в}{3}$	$ГК_{min}$ – мінімальна величина грошових коштів; $Р_в$ – розмах варіації залишку грошових коштів на поточному рахунку.	Точка повернення ($Т_п$) – величина залишку грошових коштів на поточному рахунку, до якої необхідно повернутись, якщо фактичний залишок коштів на рахунку виходить за межі інтервалу ($ГК_{min}$, $ГК_{max}$).

Джерело: складено на основі джерел [7, с. 133; 6, с. 136]

3) обмежений перелік короткострокових фондових інструментів, що перебувають в обігу на ринку цінних паперів, має низьку ліквідність.

У зв'язку з цим вітчизняні науковці пропонують для практичного використання інші моделі оптимізації середнього залишку грошових активів підприємства. Так, І.О. Бланк пропонує підхід, сутність якого полягає в розрахунку необхідного розміру окремих видів залишку коштів (операційного, страхового, компенсаційного, інвестиційного) в майбутньому періоді [1, с. 318].

В теорії фінансового менеджменту залежно від використовуваних методів розрізняють такі системи аналізу, проведеного на підприємстві під час дослідження функціонування грошових потоків, як горизонтальний фінансовий аналіз, вертикальний фінансовий аналіз, порівняльний фінансовий аналіз, аналіз фінансових коефіцієнтів, інтегральний фінансовий аналіз (рис. 2).

Для вирішення конкретних завдань аналітичного дослідження застосовується низка спеціальних систем грошових потоків, що дають змогу отримати комплексну кількісну оцінку результатів

Системи аналізу грошових потоків

Горизонтальний фінансовий аналіз	Дослідження динаміки показників грошових потоків звітного періоду щодо показників попереднього періоду.
	Дослідження динаміки показників грошових потоків звітного періоду щодо показників аналогічного періоду попереднього року.
	Дослідження динаміки показників грошових потоків за декілька попередніх періодів.
Вертикальний фінансовий аналіз	Структурний аналіз грошових потоків підприємства за видами господарської діяльності.
	Структурний аналіз грошових потоків за внутрішніми підрозділами підприємства («центрами відповідальності»).
	Структурний аналіз додатного (від'ємного) грошових потоків за різними елементами його формування.
Порівняльний фінансовий аналіз	Порівняльний аналіз показників грошових потоків у розрізі внутрішніх структурних підрозділів цього підприємства (його «центрів відповідальності»).
	Порівняльний аналіз показників грошових потоків окремих реальних інвестиційних проектів.
	Порівняльний аналіз показників грошових потоків окремих фінансових інструментів інвестування.
	Порівняльний аналіз звітних та планових (нормативних) показників формування грошових потоків.
Аналіз фінансових коефіцієнтів	Аналіз коефіцієнтів, що характеризують рівень ліквідності грошових потоків.
	Аналіз коефіцієнтів, що характеризують оборотність окремих активів у процесі грошових потоків.
	Аналіз коефіцієнтів, що характеризують рівень ефективності грошових потоків.
Інтегральний фінансовий аналіз	SWOT-аналіз грошового потоку.
	Аналіз загального циклу грошового обігу.

Рис. 2. Системи аналізу грошових потоків підприємства

Джерело: складено за даними джерел [6, с. 134; 4, с. 120]

їх багатоаспектного функціонування на підприємстві як в статиці, так і в динаміці.

Отже, використання методів розрахунку грошових потоків, систем аналізу грошових потоків підприємства, дотримання поетапного аналізу грошових потоків та оцінювання показників дають можливість визначити їхні логічні взаємозв'язки та здійснити аналіз стану грошових потоків на підприємстві з огляду на наявну економічну діяльність підприємства. Однією з головних умов нормальної діяльності підприємства є забезпеченість коштами, оцінити яку дає змогу аналіз грошових потоків. Основне завдання аналізу грошових потоків полягає у виявленні причин нестачі (надлишку) грошових коштів, визначенні джерел їх надходжень та напрямів використання. Мета аналізу полягає у виділенні за можливості всіх операцій, що зачіпають рух грошових коштів. Грошові потоки – один з центральних елементів життєдіяльності будь-якого підприємства. Управління ними є невід'ємною частиною управління всіма фінансовими ресурсами підприємства для забезпечення мети підприємства, що полягає в отриманні прибутку.

Висновки з проведеного дослідження. Управління рухом грошових коштів на підприємстві є важливим, адже від його якості та ефективності залежить не тільки його стійкість у конкретний період часу, але й можливість подальшого розвитку, досягнення фінансового успіху на довгострокову перспективу. В наведеному дослідженні систематизовано методичні підходи до аналізу грошових потоків підприємства. Зрозуміло, що для найбільш повного й точного аналізу грошових потоків необхідно поєднати методи, адже це дасть змогу отримати комплексну кількісну оцінку результатів багатоаспектного функціонування грошових потоків на підприємстві.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бланк И.А. Управление финансовой стабилизацией предприятия : учебное пособие. Киев : Ника-Центр ; Эльга, 2010. 496 с.

2. Кокин А.С., Ясенев В.Н., Яшина Н.И. Методология и практика финансового менеджмента : учебно-методическое пособие. Новгород : Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского, 2006. Ч. 3. 216 с.

3. Косарєва І.П., Сукрушева Г.О., Височіна Л.В., Полупан П.М. Навчальний посібник з виконання фінансового аналізу суб'єктів господарювання в умовах трансформації фінансової звітності для студентів економічних спеціальностей денної та заочної форм навчання з дисциплін «Фінансовий аналіз», «Фінанси підприємств», «Фінансовий ринок», «Ринок фінансових послуг», «Страхування», «Банківська система», «Управління фінансовою санацією підприємств» і «Фінансова санація і банкрутство підприємств» та при написанні курсових та дипломних робіт : методичні рекомендації / за заг. ред. Р.А. Чемчикаленка. Харків : ХІФ УДУФМТ, 2015. 172 с.

4. Поддєрьогін А.М. Ефективність управління грошовими потоками підприємства. *Фінанси України*. 2007. № 11. С. 119–127.

5. Свірідова М.С., Крюкова І.О. Сучасні методичні підходи до оцінки грошових потоків підприємства. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету.* 2016. № 32. С. 144–148.

6. Федишин М.П. Методичні аспекти аналізу грошових потоків підприємств для цілей планування. *Економічний аналіз* : зб. наук. праць / редкол.: О.В. Ярощук (голов. ред.) та ін. Т. 25. № 2. Тернопіль : видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2016. С. 132–138.

7. Ясишена В.В., Сисоєва І.М. Методика проведення аналізу грошових потоків підприємства. *Інноваційна економіка*. 2012. № 28. С. 131–139.

REFERENCES:

1. Blank I.A. (2010) Upravlenye fynansovoi stabylyzatsyei predpryiatyia : uchebnoe posobye [Management of financial stabilization of the enterprise: a tutorial]. Kyev : Nyka-Centr ; Elha. – 496 p. (in Russian).

2. Kokyn A.S., Yasenev V.N., Yashyna N.I. (2006) Metodolohyia y praktyka fynansovoho menedzhmenta: *uchebno-metodycheskoe posobye* [Methodology and practice of financial management: *a teaching aid*]. Novghorod : Nyzheghorodskyj ghosudarstvennij unyversytet ym. N.I. Lobachevskogho. Ch. 3. 216 p. (in Russian).

3. Kosarieva I.P., Sukrusheva H.O., Vysochina L.V., Polupan P.M. (2015) Navchalnyi posibnyk z vykonannia finansovoho analizu subiektiv hospodariuvannia v umovakh transformatsii finansovoi zvitnosti dlia studentiv ekonomichnykh spetsialnostei dennoi ta zaochnoi form navchannia z dystsyplin "Finansovyi analiz", "Finansy pidpryiemstv", "Finansovyi rynok", "Rynok finansovykh posluh", "Strakhuvannia", "Bankivska systema", "Upravlinnia finansovoiu sanatsiieiu pidpryiemstv" i "Finansova sanatsiia i bankrutstvo pidpryiemstv" ta pry napysanni kursovykh ta dyplomnykh robit : metodychni rekomendatsii [A manual on the financial analysis of business entities in the context of the transformation of financial statements for students of economic specialties of full-time and part-time forms of training in disciplines "Financial Analysis", "Finances of Enterprises", "Financial Market", "Financial Services Market", "Insurance", "Banking system", "Management of financial rehabilitation of enterprises" and "Financial sanction and bankruptcy of enterprises" and when writing course papers and theses: *methodical recommendations*] / za zah. red. R.A. Chemchykalenka. Kharkiv : KhIF UDUFMT, 2015. 172 p. (in Ukrainian).

4. Poddierohin A.M. (2007) Efektyvnist upravlinnia hroshovymy potokamy pidpryiemstva [Efficiency of management of cash flows of the enterprise]. *Finansy Ukrainy*, vol. 11, pp. 119–127 (in Ukrainian).

5. Sviridova M.S., Kriukova I.O. (2016) Suchasni metodychni pidkhody do otsinky hroshovykh potokiv pidpryiemstva [Modern methodical approaches to the estimation of cash flows of the enterprise]. *Naukovyi*

visnyk Mizhnarodnoho humanitarnoho universytetu, vol. 32, pp. 144–148 (in Ukrainian).

6. Fedyshyn M.P. (2016) Metodychni aspekty analizu ghroshovykh potokiv pidpryjemstv dlja cilej planuvannja. *Ekonomichnyj analiz: zb. nauk. pracj* [Methodological aspects of the analysis of cash flows of enterprises for planning purposes. *Economic analysis: Sb. sciences works*] / redkol.: O.V. Jaroshhuk (gholov. red.) ta in. Ternopilj : vydavnycho-polighrafichnyj centr Ternopiljsjkogho nacionaljnogho ekonomichnogho universytetu "Ekonomichna dumka". T. 25, vol. 2, pp. 132–138 (in Ukrainian).

7. Yasyshena V.V., Sysoieva I.M. (2012) Metodyka provedennia analizu hroshovykh potokiv pidpryiemstva [Methodology of analysis of cash flows of the enterprise]. *Vseukrainskyi naukovo-vyrobnychyi zhurnal "Innovatsiina ekonomika"*, vol. 28, pp. 131–139 (in Ukrainian).

Morozova Dar'ia
Student
Kharkiv Institute of Finance
Kiev National Trade and Economic University
Kosareva Iryna
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Head of the Department of Finance and Credit
Kharkiv Institute of Finance
Kiev National Trade and Economic University

SYSTEMIZATION OF APPROACHES TO ANALYSIS OF EMPLOYMENT FLOWS OF THE ENTERPRISE

The purpose of the article. The purpose of the research is to study, generalize, and systematize methodological approaches to the process of analyzing cash flows of enterprises.

Methodology. The limited cash resources of the enterprise, the unstable financial situation of many enterprises, the risk of loss of solvency, and other internal and external factors determine the need for a cash flow analysis with the ability to control the liquidity and solvency of the enterprise.

Results. Management of cash flow at an enterprise is important, because its quality and efficiency depends not only on its stability at a specific time period, but also on the possibility of further development, the achievement of financial success for the long-term perspective. In the article the methodical approaches to the analysis of cash flows of the enterprise are considered and systematized. The basic methods of calculating the value of cash flow (direct, indirect and matrix methods of valuation of cash flows), a step-by-step analysis of cash flows (balance sheet liquidity analysis, indicators of enterprise liquidity assessment, cash flow statement, turnover of receivables and its relation with payables, as well as indicators that characterize cash flows), indicators for calculating the optimal level of cash (optimal amount of cash balance, average cash reserve, variation the daily cash flow to the current account, the scope of the variation of the balance of funds in the current account, the upper limit of cash in the current account, the point of return), as well as the system of cash flow analysis (horizontal financial analysis, vertical financial analysis, comparative financial analysis, analysis of financial coefficients; integral financial analysis). It is clear that for the most complete and accurate analysis of cash flows a combination of methods is necessary, as it will allow obtaining a comprehensive quantitative assessment of the results of the multi-faceted functioning of cash flows at the enterprise.

Practical implications. Using the methods of calculating cash flows, system analysis of enterprises, as well as compliance with tax analysis of cash flows and the evaluation of indicators, provides an opportunity to determine their logical interactions and solve the problems of cash flows in an enterprise that owns existing activities of the enterprise. Among the basic conditions of normal business activity is the provision of funds, the evaluation of some kind of cash flow analysis. The main objectives of the analysis of cash flows are to identify the causes of shortages (surpluses) of funds, identified sources of revenue and areas of use. The purpose of the analysis – select, according to the methods, all operations that affect the movement of funds. Cash flows are one of the central elements of the life of any enterprise. Management of them is an integral part of management of all financial resources of the enterprise for the purpose of the enterprise – profit.

Value/originality. In our work, we consider the analysis of cash flows, which are extremely important in ensuring the safety and financial stability of enterprises, affecting the functioning of all structural units of the enterprise, high sensitivity too many factors. In addition, without cash flow, it is impossible to properly plan objects and directions of cash flow to achieve not only tactical but also strategic goals of enterprises. Methodological approaches are of particular value in studying and improving application.

ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВ: СУТНІСТЬ, ОЦІНКА, ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА ЇЇ РІВЕНЬ

FINANCIAL SAFETY OF ENTERPRISES: ESSENCE, EVALUATION, FACTORS OF INFLUENCE AT ITS LEVEL

УДК 330.342:631

Нетудихата К.Л.
к.е.н., доцент кафедри менеджменту
Чорноморський національний університет імені Петра Могили
Жукова В.Є.
магістр
Чорноморський національний університет імені Петра Могили

У статті розкрито сутність поняття «фінансова безпека підприємства» як стан захищеності фінансової системи підприємства від негативного впливу наявних та виникаючих загроз зовнішньої та внутрішньої природи. Розглянуто наявні методики оцінювання фінансової безпеки, виявлено їх недоліки. Вдосконалено методику інтегральної оцінки її рівня. В основі авторської методики лежить розрахунок інтегрального показника за трьома функціональними складовими, а саме фінансовою стійкістю, діловою активністю, ліквідністю та платоспроможністю. Визначено рівень фінансової безпеки молокопереробних підприємств. Встановлено, що серед досліджуваних семи молокопереробних підприємств більшість має достатній та критичний рівень фінансової безпеки. Побудовано множинну регресію, виявлено системну залежність рівня фінансової безпеки від коефіцієнтів автономії, фондовіддачі, абсолютної ліквідності, а також співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості.

Ключові слова: *фінансова безпека, методи фінансової безпеки, фінансова стійкість, ділова активність, ліквідність, інтегральний показник.*

В статье раскрыта сущность понятия «финансовая безопасность предприятия» как состояние защищенности финансовой системы предприятия от негативного воздействия существующих и возникающих угроз внешней и внутренней природы. Рассмотрены существующие методики оценивания финансовой безопасности, выявлены их недостатки. Усовершенствована методика интегральной оценки ее уровня. В основе авторской методики лежит расчет интегрального показателя по трем функциональным составляющим, а именно финансовой устойчивости, деловой активности, ликвидности и платежеспособности. Определен уровень финансовой безопасности молокоперерабатывающих предприятий. Установлено, что среди исследуемых семи молокоперерабатывающих предприятий большинство имеет достаточный и критический уровень финансовой безопасности. Построена множественная регрессия, выявлена системная зависимость уровня финансовой безопасности от коэффициентов автономии, фондоотдачи, абсолютной ликвидности, а также соотношения дебиторской и кредиторской задолженности.

Ключевые слова: *финансовая безопасность, методы финансовой безопасности, финансовая устойчивость, деловая активность, ликвидность, интегральный показатель.*

The essence of the concept "financial security of the enterprise" was disclosed in the paper. It was expedient to consider financial security as a condition of protection of the financial system of the enterprise from the negative influence of existing and emerging threats of external and internal nature. The existing methods of assessing financial security and their shortcomings were considered. The method of an integrated assessment of its level was improved. At the heart of the author's technique was the calculation of the integral indicator for the three functional components: financial stability, business activity, liquidity and solvency. An integral indicator allows one-digit movement and level of financial security to be expressed. The methodology involves the following stages: 1) a list of indicators for each functional component of financial security (based on financial stability, business activity, liquidity and solvency) is formed; 2) a partial integral indicator for each functional component is determined; 3) a generalized integral indicator of financial security level is calculated; 4) the security type is set according to the scale. The level of financial safety of milk processing enterprises was determined. It was established that among the investigated seven milk processing enterprises, the majority has a sufficient and critical level of financial security. A multiple regression was constructed. As factors, 18 coefficients of financial security were taken. The systemic dependence of the level of financial security on the coefficients of autonomy, return on assets, absolute liquidity and the ratio of receivables and payables was detected. To increase the level of financial security, business entities must actively influence these variables. Because uncontrolled fall may lead to a threat of loss of security and, subsequently, to bankruptcy. On this basis, milk processing enterprises now need to build up their own equity at the expense of registered capital or retained earnings, increase sales volumes of products, manage accounts receivables and payables in a balanced manner.

Key words: *financial security, methods of financial security, financial stability, business activity, liquidity, integral indicator.*

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку національної економіки зростає нестабільність зовнішнього середовища, поглиблюються внутрішні загрози для підприємств, що приводить до зниження рівня фінансової безпеки, від якої залежать кінцеві результати діяльності, конкурентоспроможність та доля суб'єктів господарювання загалом. За таких умов оцінювання її рівня має велике значення, оскільки дає можливість своєчасно виявити наявні проблеми та виправляти їх без загрози втрати платоспроможності й фінансової стійкості. Відповідно, створюється необхідне підґрунтя формування стратегій та механізмів підвищення фінансової безпеки підприємств, застосування яких позитивно позначиться на стані їх фінансів та перспективах розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та практичні аспекти оцінювання фінансової безпеки підприємств з різним ступенем повноти розглядаються в роботах О.М. Бадаєвої, І.А. Бланка, М.А. Дронова, С.Н. Ілляшенко, Л.Г. Мельника, О.М. Овечкіної, Р.С. Папехіна, Л.В. Перехрестової, О.Е. Пономаренко, В.В. Прохорової, І.Г. Яндулової та інших вчених. Незважаючи на численність робіт, серед досліджених праць відсутні ті, в яких розглядалися б питання оцінювання фінансової безпеки підприємств такої важливої галузі національного господарства, як молокопереробна галузь.

Постановка завдання. Мета статті полягає в розвитку методичного забезпечення та оцінюванні рівня фінансової безпеки молокопереробних підприємств. Для досягнення цієї мети поставлено такі завдання, як розкриття сутнісного наповнення поняття «фінансова безпека підприємства», аналіз низки методів оцінювання рівня фінансової безпеки, виявлення недоліків у наявному методичному забезпеченні, наведення пропозицій щодо його розвитку, оцінювання фінансової безпеки молокопереробних підприємств, виявлення факторів, що впливають на її рівень.

Виклад основного матеріалу дослідження. В процесі аналізу наукової літератури визначено, що поняття «фінансова безпека підприємства» є багатоаспектним та визначається науковцями з різних боків. Так, О.Е. Пономаренко вказує на те, що фінансова безпека підприємства – це визначений якісно та кількісно рівень фінансового стану підприємства та діяльність, спрямована на досягнення такого стану, який характеризується збалансованістю та якістю використання фінансових інструментів економічної системи, забезпечує її здатність реалізувати свою місію та забезпечувати стабільний розвиток, витримуючи негативний вплив зовнішніх та внутрішніх дестабілізуючих факторів [10, с. 78]. О.М. Овечкіна під фінансовою безпекою підприємства розуміє його здатність забезпечити стійкий стан та поступальність розвитку в умовах постійно мінливого внутрішнього та зовнішнього середовища, зберігати імунітет до дії загроз [6, с. 87]. О.С. Журавка та Є.К. Бондаренко зазначають, що сутність фінансової безпеки полягає у здатності суб'єкта підприємництва здійснювати ефективно та стабільно свою господарську, зокрема фінансову, діяльність шляхом вжиття сукупності взаємопов'язаних діагностичних, інструментальних та контрольних заходів фінансового характеру, що мають оптимізувати використання фінансових ресурсів [4, с. 234]. Особливої уваги, на наш погляд, заслуговує підхід О.М. Бадаєвої, яка розглядає фінансову безпеку підприємства як комплексну характеристику його стану, за якого рівень фінансової безпеки визначається за допомогою кількісних та якісних параметрів оцінювання; забезпечується захищеність фінансових інтересів підприємства, в результаті чого підприємство прагне фінансової рівноваги, підвищення фінансової стійкості, ліквідності, платоспроможності та стабільності діяльності в короткостроковому та довгостроковому періодах; забезпечуються достатня фінансова незалежність, гнучкість під час прийняття фінансових рішень; задовольняються потреби підприємства у фінансових ресурсах для стійкого розширеного відтворення; підприємство здатне протистояти наявним та виникаючим загрозам за умови постійного моніторингу, а також формування низки превентивних та контрольних заходів [1, с. 7].

Вивчення наведених позицій щодо змісту поняття фінансової безпеки дає можливість стверджувати, що воно є комплексним. Всі представлені вище формулювання відображають окремі аспекти цього поняття. У цьому разі ми пропонуємо розглядати фінансову безпеку як стан захищеності фінансової системи підприємства від негативного впливу наявних і виникаючих загроз зовнішньої та внутрішньої природи. Під терміном «фінансова система підприємства» розуміється складний, цілісний комплекс процесів, що пов'язані з утворенням грошових фондів, їх розподілом та використанням. Вона, з одного боку, входить до складу системи вищого порядку (фінансової системи суспільства), а з іншого боку, є частиною економічної системи підприємства, включає низку локальних систем (підсистем). Першу утворюють суб'єкти управління, що здійснюють вплив на фінанси суб'єкта господарювання задля виробництва та реалізації продукції, а другу – об'єкти управління, зокрема фінансові ресурси, кругообіг капіталу, рух грошових засобів та фінансові відносини, що при цьому виникають. Вона є не замкнутою, а відкритою системою, спираючись на власні ресурси, вона функціонує та розвивається за допомогою взаємодії із зовнішнім середовищем. Метою функціонування фінансової системи є реалізація пріоритетних фінансово-економічних інтересів підприємства.

Слід наголосити на тому, що в економічній літературі питання вимірювання фінансової безпеки стоїть досить гостро. О.В. Бєльська та М.А. Дронов для оцінювання фінансової безпеки підприємства пропонують користуватись такими показниками, як фінансова стійкість, ліквідність активів балансу, платоспроможність, співвідношення операційного та фінансового важелів [2]. Такої ж думки дотримується І.Г. Яндулова. Вона пропонує оцінювати фінансову безпеку за показниками ліквідності, фінансової стійкості, ділової активності та ефективності діяльності, зведеними до єдиного показника на основі індикаторного методу після порівняння їх фактичних значень з граничними [12]. Водночас автором обґрунтовано, що найвищий рівень фінансової безпеки суб'єкта господарювання досягається за умови, якщо вся сукупність індикаторів перебуває в межах граничних значень.

С.Н. Ілляшенко та Л.Г. Мельник вважають, що оцінити фінансову безпеку суб'єкта господарювання можна на основі його фінансової стійкості [5]. Її рівень визначається з огляду на достатність власного оборотного капіталу для ведення виробничої та збутової діяльності. За аналогією зі стійкістю автори виділяють абсолютний та нормальний рівні фінансової безпеки, небезпечний та кризовий рівні безпеки. Фактично визначається не безпека підприємства, а його фінансова стійкість.

Ефективним інструментом вирішення проблем оцінювання фінансової безпеки суб'єкта господа-

рювання, на думку В.В. Прохорової, є оцінювання його поточного фінансового стану, виявлення та оцінювання проблем розвитку підприємства, встановлення джерела та причин виникнення негативних результатів, небажаних тенденцій у його функціонуванні, розроблення та прийняття обґрунтованих управлінських рішень [11].

Як основні показники, за якими оцінюють фінансову безпеку суб'єкта господарювання, І.А. Бланк виділяє коефіцієнти фінансової стійкості підприємства (автономії, фінансування, заборгованості, маневреності тощо); ліквідності (абсолютної, термінової та поточної ліквідності, співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості тощо); оборотності активів (всіх активів, оборотних активів, періоди їх оборотності тощо); оборотності капіталу (всього капіталу, власного, позикового, залученого та період їх обігу, а також інші коефіцієнти); оцінювання рентабельності (всіх активів, власного капіталу, реалізованої продукції, інвестицій тощо) [3]. Інтегральний аналіз дає можливість отримати досить якісну оцінку умов та тенденцій формування окремих агрегованих показників. Найбільш придатними, на думку І.А. Бланка, методиками інтегрального аналізу для оцінювання фінансової безпеки суб'єкта господарювання є модель Дюпона, системи портфельного та SWOT-аналізу, об'єктно-орієнтовані системи.

Л.В. Перехрестовою та Р.С. Папехіним запропоновано систему показників моніторингу фінансової безпеки [9]. Він передбачає також оцінювання динаміки фундаментальної та ринкової вартості, що сприяє вдосконаленню моделі корпоративного управління фінансами суб'єкта. Слід зазначити, що ними розроблені індикатори фінансової безпеки, обґрунтовані їх межі, відхилення від яких свідчить про втрату підприємствами безпеки. Індикаторами є граничні значення таких показників, як коефіцієнт покриття, коефіцієнт автономності, рівень фінансового левериджу, коефіцієнт забезпечення процентів до сплати, рентабельність активів, рентабельність власного капіталу, середньозважена вартість капіталу, показник розвитку компанії, показник диверсифікації, темп зростання прибутку, реалізація продукції та активів, співвідношення оборотності дебіторської та кредиторської заборгованості. Крім того, вони пропонують підприємствам задля формування ефективної моделі управління фінансами здійснювати спостереження за такими показниками, як внутрішня вартість власного капіталу, ринкова вартість підприємства, темп приросту внутрішньої та ринкової вартості підприємства, порівняння темпів зростання ринкової вартості підприємства та фондового індексу.

Відповідно до окресленого нами поняття фінансової безпеки доцільним є визначення стану захищеності фінансової системи підприємства шляхом дослідження таких функціональних складових фінансової безпеки, як фінансова стійкість, ділова активність, ліквідність та платоспроможність. Показники цих складових відображають вхід у фінансову систему (фінансові ресурси, що формуються на підприємстві для їх подальшого розподілу та перерозподілу), вихід з неї (отримання та реалізація продукції, надходження виручки), а також перетворення (використання сформованих грошових фондів на інвестування в необоротні та оборотні активи).

Слід зазначити, що досить значна кількість авторів дотримується думки про необхідність визначення інтегрального показника фінансової безпеки підприємства. Це пояснюється тим, що завдання отримання однозначного висновку має багатофакторний характер та передбачає розрахунок, інтерпретацію значень досить значної кількості показників, що не дає змогу сформувати досить чітке уявлення щодо спрямованості та глибини прояву виявлених тенденцій. Інтегральний показник дає змогу виразити одним числом рух та рівень фінансової безпеки. Науковці постійно модифікують методики його визначення, але єдиного загальновизнаного способу його розрахунку сьогодні не існує.

Отже, для оцінювання фінансової безпеки підприємств молокопереробної галузі застосуємо інтегральний підхід. Це передбачає реалізацію таких етапів:

1) формується перелік показників за кожною функціональною складовою фінансової безпеки (за фінансовою стійкістю, діловою активністю, ліквідністю та платоспроможністю);

2) визначається частковий інтегральний показник за кожною функціональною складовою;

3) розраховується узагальнений інтегральний показник рівня фінансової безпеки;

4) встановлюється тип безпеки за сформованою шкалою.

Першою функціональною складовою фінансової безпеки є фінансова стійкість. Вона вказує на рівень ризику діяльності підприємства та ступінь його залежності від позикового капіталу. До того ж фінансова стійкість характеризує надійність організації, відображає запас міцності, що захищає її від впливу зовнішніх факторів. Цю складову фінансової безпеки відображає група коефіцієнтів фінансової стійкості (x_{11}), маневреності робочого капіталу (x_{12}), маневреності власних обігових коштів (x_{13}), забезпеченості власними обіговими коштами запасів (x_{14}), покриття запасів (x_{15}), автономії (x_{16}), маневреності власного капіталу (x_{17}), фінансової стабільності (x_{18}).

Результати розрахунку показників фінансової стійкості молокопереробних підприємств представлені в табл. 1. Додатково обчислено та наведено середні арифметичні значення коефіцієнтів

Таблиця 1

Показники фінансової стійкості молокопереробних підприємств

Рік	1	2	3	4	5	6	7	1	2	3	4	5	6	7
	x_{11}							x_{12}						
2013	0,59	1,00	0,66	0,94	0,69	0,76	0,84	0,76	0,46	0,58	0,52	0,09	1,57	0,80
2014	0,67	1,00	0,78	0,90	0,58	0,76	0,79	0,38	0,67	0,20	0,25	0,09	1,38	1,06
2015	0,67	0,94	0,78	0,96	0,41	0,73	0,83	0,34	0,81	0,27	0,50	0,08	1,20	0,90
2016	0,53	1,00	0,52	0,86	0,71	0,71	0,82	0,50	0,77	0,40	0,38	0,16	2,18	0,87
2017	0,53	2,17	0,61	0,94	0,38	0,74	0,75	0,81	0,55	0,54	0,43	0,13	1,71	1,40
С. р.	0,60	1,22	0,67	0,92	0,55	0,74	0,81	0,56	0,65	0,40	0,42	0,11	1,61	1,01
	x_{13}							x_{14}						
2013	0,14	0,04	0,04	0,02	0,001	0,06	0,23	1,32	2,15	1,71	1,91	10,78	0,64	1,24
2014	0,03	0,06	0,02	0,02	0,001	0,02	0,22	2,65	1,50	4,96	3,93	10,56	1,20	0,94
2015	0,11	0,05	0,02	0,02	0,001	0,01	0,16	2,97	1,24	3,74	1,98	12,37	0,83	1,11
2016	0,09	0,02	0,03	0,02	0,003	0,02	0,13	1,99	1,19	2,47	2,63	6,45	0,46	1,15
2017	0,45	0,06	0,07	0,06	0,002	0,05	0,43	1,11	1,86	1,86	2,01	8,64	0,56	0,73
С. р.	0,16	0,05	0,04	0,03	0,002	0,03	0,23	2,01	1,59	2,95	2,49	9,76	0,74	1,03
	x_{15}							x_{16}						
2013	1,69	4,25	1,97	2,00	12,14	2,82	1,60	0,58	0,39	0,63	0,06	0,69	0,46	0,82
2014	2,84	2,80	5,26	4,16	11,62	1,49	1,28	0,47	0,49	0,61	0,10	0,58	0,45	0,79
2015	3,19	2,03	4,00	2,02	13,95	1,58	1,49	0,39	0,60	0,54	0,04	0,41	0,47	0,83
2016	2,80	1,40	3,08	2,71	8,51	2,06	1,55	0,48	0,27	0,38	0,14	0,71	0,38	0,76
2017	2,14	2,79	2,46	2,53	8,60	1,79	1,05	0,57	0,62	0,43	0,04	0,64	0,42	0,73
С. р.	2,53	2,65	3,35	2,68	10,96	1,95	1,39	0,50	0,47	0,52	0,08	0,61	0,44	0,79
	x_{17}							x_{18}						
2013	0,22	0,61	0,41	0,75	0,86	0,06	0,20	0,52	0,99	1,09	0,79	2,80	0,11	1,14
2014	0,45	0,55	0,61	0,75	0,88	0,17	0,17	0,84	1,08	1,56	0,84	2,10	0,31	0,81
2015	0,48	0,59	0,66	0,75	0,89	0,23	0,21	0,92	1,44	1,44	0,78	1,49	0,43	1,21
2016	0,36	0,82	0,36	0,80	0,79	0,07	0,19	0,60	1,12	0,58	0,93	2,72	0,12	0,80
2017	0,23	0,71	0,23	0,42	0,86	0,12	0,16	0,42	1,81	0,47	0,39	2,34	0,21	0,42
С. р.	0,35	0,66	0,45	0,69	0,86	0,13	0,19	0,66	1,29	1,03	0,75	2,29	0,24	0,88

Примітка: 1 – ПАТ «Баштанський сирзавод»; 2 – ПАТ «Яготинське»; 3 – ПАТ «Пирятинський сирзавод»; 4 – ПАТ «Городенківський сирзавод»; 5 – ПАТ «Лакталіс»; 6 – ПАТ «Тернопільський молокозавод»; 7 – ПАТ «Житомирський маслозавод»

Джерело: складено авторами за даними джерела [7]

за п'ять років (С. р.). Таке усереднення дало змогу отримати реально досягнуті показники в середньостроковому періоді та нівелювати відхилення в окремі роки.

Результати аналізу середніх значень показників за п'ять років свідчать про те, що найгірша ситуація з фінансовою стійкістю спостерігається у ПАТ «Тернопільський молокозавод». Чотири з восьми коефіцієнтів мають найнижчі значення. Низька фінансова стійкість може привести до відсутності у суб'єкта господарювання коштів не тільки для розвитку виробництва, але й для ведення операційної діяльності, отже, втрати фінансової безпеки загалом. Досить складна ситуація спостерігається у ПАТ «Лакталіс». Так, по п'яти показниках значення є досить високими серед підприємств, що аналізуються, водночас по коефіцієнтах фінансової стійкості та маневреності власних обігових коштів вони є вкрай низькими, становлячи 0,55 та 0,002 відповідно.

Другою функціональною складовою фінансової безпеки є ділова активність. Вона відображає ефективність користування активами підприємства, а саме політику управління основними засобами, запасами, готовою продукцією та виробничими запасами. Позитивною тенденцією вважається зростання цієї ефективності, адже вільну частину фінансових активів можна використати в інших напрямах діяльності. Цю складову фінансової безпеки відображає група коефіцієнтів оборотності активів (x_{21}), фондовіддачі (x_{22}), оборотності обігових коштів (x_{23}), оборотності запасів (x_{24}), обігу дебіторської заборгованості (x_{25}), оборотності готової продукції (x_{26}). Результати розрахунку показників ділової активності молокопереробних підприємств наведені в табл. 2.

Досить низьку ділову активність мають два суб'єкти господарювання. У ПАТ «Яготинське» спостерігаються найнижчі середні значення за п'ять років по чотирьох коефіцієнтах з шести, а саме коефіцієнтах оборотності активів (0,20), обігових коштів (0,38), запасів (0,64), фондовіддачі (0,53). У ПАТ «Лакталіс» ситуація ненабагато краща. Низькі значення мають коефіцієнти обо-

Таблиця 2

Показники ділової активності молокопереробних підприємств

Рік	1	2	3	4	5	6	7	1	2	3	4	5	6	7
	x_{21}							x_{22}						
2013	0,70	0,18	0,62	0,63	0,27	0,45	0,52	8,29	0,33	3,60	1,76	2,24	1,58	0,89
2014	0,63	0,22	0,52	0,85	0,24	0,85	0,55	9,19	0,56	3,55	3,44	2,18	1,51	0,99
2015	0,43	0,32	0,43	0,51	0,25	0,90	0,60	8,66	0,87	3,61	2,07	2,31	1,85	1,14
2016	0,50	0,16	0,58	0,70	0,20	0,93	0,55	11,4	0,67	4,80	3,10	1,54	2,19	1,11
2017	0,67	0,12	0,54	0,56	0,37	0,41	0,56	9,39	0,21	2,82	1,71	2,36	1,76	0,87
С. р.	0,59	0,20	0,54	0,65	0,27	0,71	0,56	9,39	0,53	3,68	2,42	2,13	1,78	1,00
	x_{23}							x_{24}						
2013	4,25	0,39	0,83	0,98	0,32	2,58	1,41	14,0	1,00	2,72	1,61	2,44	6,35	2,46
2014	3,47	0,37	0,65	1,14	0,28	2,34	1,45	12,8	0,82	2,51	2,46	2,55	3,80	2,38
2015	2,16	0,54	0,50	0,68	0,28	1,95	1,55	8,67	0,66	2,46	1,73	2,83	2,83	2,42
2016	2,45	0,21	0,68	0,90	0,24	2,21	1,48	9,17	0,20	3,04	1,80	3,29	3,68	2,34
2017	3,93	0,37	0,68	0,73	0,42	2,12	1,38	12,51	0,51	2,23	1,16	2,21	3,69	2,28
С. р.	3,25	0,38	0,67	0,89	0,31	2,24	1,45	11,43	0,64	2,59	1,75	2,66	4,07	2,38
	x_{25}							x_{26}						
2013	8,01	1,12	1,26	2,31	0,38	4,47	2,91	32,8	3,62	9,96	2,57	23,2	8,41	6,71
2014	5,33	0,91	1,03	2,09	0,33	4,61	2,87	48,3	7,44	10,8	3,86	15,75	6,84	7,12
2015	3,16	2,01	0,67	1,29	0,32	4,59	3,16	45,3	26,8	14,5	4,70	14,4	6,07	7,38
2016	3,49	0,97	1,10	2,23	0,27	4,63	2,88	35,2	0,56	14,4	4,78	22,86	8,85	6,83
2017	5,73	8,14	1,21	6,70	0,07	3,49	3,11	29,6	1,85	7,21	16,1	20,11	6,04	7,27
С. р.	5,14	2,63	1,05	2,92	0,28	4,36	2,99	38,24	8,05	11,37	6,40	19,26	7,24	7,06

Примітка: 1 – ПАТ «Баштанський сирзавод»; 2 – ПАТ «Яготинське»; 3 – ПАТ «Пирятинський сирзавод»; 4 – ПАТ «Городенківський сирзавод»; 5 – ПАТ «Лакталіс»; 6 – ПАТ «Тернопільський молокозавод»; 7 – ПАТ «Житомирський маслозавод»

Джерело: складено авторами за даними джерела [7]

ротності активів (0,27), обігових коштів (0,31), дебіторської заборгованості (0,28). Це свідчить про те, що ефективність використання активів є невисокою, наявні певні труднощі з реалізацією продукції. ПАТ «Баштанський сирзавод» демонструє високу ділову активність за всіма показниками.

Третю функціональну складову фінансової безпеки складають ліквідність та платоспроможність. Вони означають здатність суб'єкта господарювання відповідати за своїми короткотерміновими зобов'язаннями, а також показують, чи здатне підприємство у визначений термін погашати власні борги та проводити розрахунки. Цю складову фінансової безпеки відображає група коефіцієнтів покриття (x_{31}), швидкої ліквідності (x_{32}), абсолютної ліквідності (x_{33}), співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості (x_{34}). Результат розрахунків показників ліквідності та платоспроможності підприємств наведено в табл. 3.

Складна ситуація з ліквідністю та платоспроможністю склалась у ПАТ «Яготинське» та ПАТ «Городенківський сирзавод». Так, у першого суб'єкта господарювання досить низькі середні значення за п'ять років по коефіцієнтах абсолютної ліквідності (0,02), швидкої ліквідності (0,38), співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості (0,70), а у другого – по коефіцієнтах покриття (0,74), швидкої ліквідності (0,44), співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості (0,56). Досить високий рівень ліквідності та платоспроможності має ПАТ «Пирятинський сирзавод». Згідно з даними цього підприємства три показника з чотирьох мають найвищі значення серед розглянутих суб'єктів.

Для розрахунку інтегрального показника фінансової безпеки молокопереробних підприємств використаємо принцип середньої геометричної т таку формулу:

$$I = \sqrt[n]{y_1 \cdot y_2 \cdot y_3 \cdot \ldots y_n}\ , \qquad (1)$$

де I – інтегральний показник фінансової безпеки;

y_n – частковий інтегральний показник за функціональною складовою;

n – кількість часткових інтегральних показників.

Частковий інтегральний показник за функціональною складовою визначається за аналогічною формулою:

$$y = \sqrt[k]{x_1 \cdot x_2 \cdot x_3 \cdot \ldots x_k}\ , \qquad (2)$$

де y – частковий інтегральний показник за функціональною складовою;

x_k – коефіцієнт фінансової безпеки;

k – кількість коефіцієнтів фінансової безпеки.

Зрозуміло, що за застосування наведеної формули значення коефіцієнтів фінансової безпеки не повинні бути від'ємними або дорівнювати нулю. Ця умова певним чином обмежує використання середньої геометричної.

Таблиця 3

Показники ліквідності та платоспроможності молокопереробних підприємств

Рік	1	2	3	4	5	6	7	1	2	3	4	5	6	7
	x_{31}							x_{32}						
2013	1,52	0,99	2,21	0,79	2,80	1,25	2,24	0,93	0,53	1,47	0,35	2,54	0,86	1,29
2014	2,35	1,07	3,76	0,84	2,08	1,70	1,82	1,58	0,36	3,20	0,64	1,87	0,73	0,95
2015	2,48	1,60	3,98	0,78	1,49	1,86	2,23	1,73	0,42	3,18	0,40	1,37	0,82	1,12
2016	1,78	1,12	1,76	0,93	2,72	1,25	2,08	1,25	0,26	1,45	0,57	2,30	0,70	1,13
2017	1,37	1,74	1,50	0,34	2,18	1,29	1,41	0,61	0,31	1,21	0,26	2,14	0,78	0,79
С. р.	1,90	1,31	2,64	0,74	2,25	1,47	1,96	1,22	0,38	2,10	0,44	2,04	0,78	1,06
	x_{33}							x_{34}						
2013	0,07	0,001	0,12	0,01	0,08	0,03	0,10	1,23	0,01	1,89	1,32	38,7	0,88	3,03
2014	0,05	0,002	0,08	0,04	0,06	0,02	0,02	1,76	0,32	3,52	0,61	6,69	0,85	2,72
2015	0,16	0,01	0,32	0,12	0,04	0,03	0,04	1,83	0,44	3,00	0,28	6,49	0,96	2,12
2016	0,07	0,003	0,53	0,14	0,002	0,01	0,02	1,62	2,58	0,95	0,44	2,51	0,74	2,83
2017	0,14	0,09	0,06	0,04	0,08	0,04	0,19	0,97	0,13	1,24	0,16	11,6	0,68	3,01
С. р.	0,10	0,02	0,22	0,07	0,05	0,03	0,07	1,48	0,70	2,12	0,56	13,20	0,81	2,74

Примітка: 1 – ПАТ «Баштанський сирзавод»; 2 – ПАТ «Яготинське»; 3 – ПАТ «Пирятинський сирзавод»; 4 – ПАТ «Городенківський сирзавод»; 5 – ПАТ «Лакталіс»; 6 – ПАТ «Тернопільський молокозавод»; 7 – ПАТ «Житомирський маслозавод»

Джерело: складено авторами за даними джерела [7]

Таблиця 4

Інтегральний показник фінансової безпеки молокопереробних підприємств

Рік	1	2	3	4	5	6	7	1	2	3	4	5	6	7
	Частковий інтегральний показник фінансової стійкості							Частковий інтегральний показник ділової активності						
2013	0,56	0,67	0,59	0,44	0,58	0,38	0,70	6,70	0,67	2,00	1,48	1,27	2,76	1,78
2014	0,56	0,69	0,68	0,51	0,54	0,42	0,63	6,36	0,80	1,80	2,01	1,12	2,67	1,84
2015	0,67	0,69	0,65	0,42	0,49	0,39	0,67	4,64	1,32	1,63	1,40	1,13	2,52	1,98
2016	0,59	0,53	0,50	0,51	0,64	0,31	0,61	5,01	0,37	2,12	1,83	1,07	2,96	1,86
2017	0,59	0,86	0,48	0,39	0,54	0,36	0,52	6,18	0,53	1,62	2,12	0,74	2,19	1,76
С. р.	0,59	0,69	0,58	0,45	0,56	0,37	0,63	5,78	0,74	1,83	1,77	1,07	2,62	1,84
	Частковий інтегральний показник ліквідності та платоспроможності							Інтегральний показник фінансової безпеки						
2013	0,59	0,05	0,93	0,25	2,17	0,41	0,97	1,30	0,28	1,03	0,54	1,17	0,75	1,06
2014	0,76	0,13	1,36	0,34	1,12	0,38	0,55	1,39	0,41	1,18	0,70	0,87	0,75	0,86
2015	1,06	0,23	1,87	0,32	0,85	0,46	0,68	1,49	0,60	1,26	0,57	0,78	0,77	0,97
2016	0,71	0,22	1,06	0,43	0,42	0,28	0,60	1,28	0,35	1,04	0,74	0,66	0,64	0,88
2012	0,63	0,26	0,48	0,13	1,41	0,26	0,91	1,36	0,51	0,74	0,49	0,82	0,59	0,93
С. р.	0,75	0,18	1,14	0,29	1,19	0,36	0,74	1,36	0,43	1,05	0,61	0,86	0,70	0,94

Примітка: 1 – ПАТ «Баштанський сирзавод»; 2 – ПАТ «Яготинське»; 3 – ПАТ «Пирятинський сирзавод»; 4 – ПАТ «Городенківський сирзавод»; 5 – ПАТ «Лакталіс»; 6 – ПАТ «Тернопільський молокозавод»; 7 – ПАТ «Житомирський маслозавод»

Джерело: складено авторами за даними джерела [7]

В результаті розрахунку отримаємо згенероване з масиву трьох груп коефіцієнтів фінансової безпеки значення, яке дасть змогу зробити висновок щодо динаміки зміни та поточного стану фінансової безпеки підприємств молокопереробної галузі.

В табл. 4 наведено результат розрахунку інтегрального показника фінансової безпеки з використанням трьох функціональних складових, а саме фінансової стійкості, ділової активності, ліквідності та платоспроможності.

Частковий інтегральний показник фінансової стійкості має низькі середні значення за п'ять років у ПАТ «Тернопільський молокозавод» та ПАТ «Городенківський сирзавод». За цими суб'єктами господарювання значення коливалися в межах 0,31–0,42 та 0,39–0,51, відповідно. Жодного разу вони не досягли середнього за вибіркою 0,56. Підприємства не здатні оперативно реагувати на зовнішні та внутрішні негативні фактори з уникненням ризику зменшення виробничого та фінансового потенціалів. Найвищі середні значення за п'ять років інтегрального показника спостерігаються у ПАТ «Яготинське» та ПАТ «Житомирський маслозавод», які становлять 0,69 та 0,63 відповідно.

Результат розрахунку часткового інтегрального показника ділової активності свідчить про існування проблеми з ефективністю використання активів у ПАТ «Яготинське» та ПАТ «Лакталіс». У 2012–2016 рр. його значення коливалися в межах 0,37–1,32 та 0,74–1,27. Цим суб'єктам варто переглянути політику управління активами, зокрема оборотними, що дасть можливість підвищити власну фінансову безпеку. Досить високу ділову активність має ПАТ «Баштанський сирзавод».

Частковий інтегральний показник ліквідності та платоспроможності має низькі середні значення за п'ять років у ПАТ «Яготинське», ПАТ «Городенківський сирзавод» та ПАТ «Тернопільський молокозавод», що може свідчити про високий рівень ризику несплати поточних зобов'язань та розривів у платіжному календарі підприємств, що відображає нездатність правильно організувати готівкові та безготівкові розрахунки. ПАТ «Лакталіс» має найвище середнє значення показника (1,19), хоча останніми роками ситуація змінюється не на краще.

Перед аналізом розрахованого інтегрального показника фінансової безпеки зазначимо, що його середнє значення за вибіркою становить 0,85, а також впорядкуємо отримані значення на основі роботи [8, с. 116]:

– при ІФБП ≥ 1,2 рівень фінансової безпеки підприємства високий;

– при 0,85 ≤ ІФБП < 1,2 фінансова безпека підприємства має достатній рівень;

– при 0,5 ≤ ІФБП < 0,85 рівень фінансової безпеки підприємства критичний, існує загроза втрати фінансової безпеки;

– при ІФБП < 0,5 підприємство є фінансово небезпечним.

Розрахунок інтегрального показника фінансової безпеки дав нам такі результати. Високий рівень фінансової безпеки серед підприємств, що аналізуються, має ПАТ «Баштанський сирзавод». Достатній рівень безпеки зберігають ПАТ «Пирятинський сирзавод» та ПАТ «Житомирський маслозавод». У ПАТ «Лакталіс» ситуація коливається в межах достатнього та критичного рівня фінансової безпеки, як і значення інтегрального показника (0,66–1,17). Стабільно в критичному рівні безпеки перебувають ПАТ «Тернопільський молокозавод» та ПАТ «Городенківський сирзавод». Їх значення інтегрального показника змінюються в межах 0,59–0,77 та 0,49–0,74. Однак все ж таки залишається перспектива переходу до фінансово небезпечного рівня. Фінансово небезпечним підприємством є ПАТ «Яготинське», що пояснюється проблемами в таких складових фінансової безпеки, як ділова активність, ліквідність та платоспроможність.

Задля подальшого обґрунтування рекомендацій щодо підвищення рівня фінансової безпеки молокопереробних підприємств виявимо системні фактори впливу на цей рівень. Це передбачає побудову множинної регресії. При цьому визначимо вплив кожного фактору окремо, а також їх спільний вплив на досліджуваний показник, тобто рівень фінансової безпеки. Як такі фактори візьмемо розраховані 18 коефіцієнтів фінансової безпеки. Шляхом побудови множинної регресії визначимо декілька, що мають найбільшу пояснювальну здатність рівня безпеки. Вихідними даними є попередні розрахунки за 7 молокопереробними підприємствами за п'ять років.

Слід зазначити, що фактори не повинні взаємно корелювати. Наявність високої кореляції між факторами може привести до нестійкості та ненадійності оцінок коефіцієнтів регресії, а також неможливості виділити ізольований вплив факторів на результативний показник. Перевірка наявності мультиколінеарності ґрунтується на аналізі матриці парних кореляцій між факторами.

Лінійна залежність між змінними, що пояснюють результативний показник, вважається встановленою, якщо коефіцієнт кореляції в нашому випадку більше 0,5. Відповідно, один з факторів повинен бути виключений з моделі. Перевагу при цьому віддаємо тому фактору, який за досить тісного зв'язку з результатом має найменшу тісноту зв'язку з іншими факторами. Відповідно до проведених розрахунків виключено x_{12}, x_{14}, x_{15}, x_{17}, x_{18}, x_{21}, x_{23}, x_{24}, x_{26}, x_{32}. Отже, з 18 змінних виключено 10.

За допомогою програмного продукту Exell побудовано ряд лінійних множинних моделей. Після їх тестування в остаточному варіанті отримано чотирьохфакторну лінійну модель:

$$y = 0{,}23 + 0{,}51\times x_{16} + 0{,}07\times x_{22} + 0{,}63 \times x_{31} + 0{,}01\times x_{34}.$$

Коефіцієнт кореляції для моделі становить 0,93, коефіцієнт детермінації – 0,83, F-критерій Фішера – 41,92. Загалом модель є адекватною. За t-статистикою наведені фактори є значимими.

Отже, рівень фінансової безпеки молокопереробних підприємств залежить від коефіцієнтів автономії, фондовіддачі, абсолютної ліквідності, співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості. Для підвищення рівня фінансової безпеки суб'єкти господарювання повинні активно впливати та ці змінні, оскільки їх неконтрольоване падіння може привести до загрози втрати безпеки, отже, банкрутства. З огляду на це молокопереробним підприємствам потрібно вже сьогодні нарощувати власний капітал за рахунок зареєстрованого капіталу або нерозподіленого прибутку, збільшувати обсяги реалізації продукції, коштів та їх еквівалентів, зважено проводити управління дебіторською та кредиторською заборгованістю.

Висновки з проведеного дослідження. Фінансову безпеку доцільно розглядати як стан захищеності фінансової системи підприємства від

негативного впливу наявних та виникаючих загроз зовнішньої та внутрішньої природи. Для стабільного функціонування підприємства фінансова безпека потребує регулярного оцінювання. Результати аналізу методик оцінки фінансової безпеки свідчать про існування низки недоліків. Запропоновано методику такої оцінки, в основі якої лежить розрахунок інтегрального показника за трьома функціональними складовими, а саме фінансовою стійкістю, діловою активністю, ліквідністю та платоспроможністю. Її використання дало можливість комплексно оцінити рівень фінансової безпеки молокопереробних підприємств. Виявлено, що серед досліджуваних семи молокопереробних підприємств більшість має достатній та критичний рівень фінансової безпеки. Встановлено системну залежність рівня фінансової безпеки від коефіцієнтів автономії, фондовіддачі, абсолютної ліквідності, співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бадаева О.Н. Оценка финансовой безопасности малых и средних предприятий : автореф. дисс. … канд. экон. наук : спец. 08.00.10. Иваново, 2013. 20 с.
2. Бельская Е.В., Дронов М.А. Особенности управления финансовой безопасностью на предприятии. *Известия Тульского государственного университета*. 2013. № 2–1. С. 209–217.
3. Бланк И.А. Управление финансовой безопасностью предприятия. Киев : Ника-Центр ; Эльга, 2006. 776 с.
4. Журавка О.С., Бондаренко Є.К. Теоретичні аспекти формування системи фінансової безпеки підприємства. *Інноваційна економіка.* 2012. № 4. С. 234–237.
5. Ильяшенко С.Н., Мельник Л.Г. Методические подходы к выбору вариантов развития рыночных возможностей предприятий. *Маркетинг: теорія і практика.* 2000. № 5. С. 67–75.
6. Овечкина О.Н. Понятие и методика оценки финансовой безопасности предприятия. *Вопросы экономики и права.* 2013. № 3. С. 87–92.
7. Офіційний сайт Агентства з розвитку інфраструктури фондового ринку України (АРІФРУ). URL: https://smida.gov.ua (дата звернення: 20.02.2019).
8. Павлюк Ю.В., Лактіонова О.А. Методика оцінки рівня фінансової безпеки підприємства. *Економіка розвитку.* 2015. № 1. С. 112–116.
9. Перекрестова Л.В., Папехин Р.С. Внешние и внутренние угрозы финансовой безопасности предприятия. *Финансы и кредит.* 2007. № 16. С. 68–75.
10. Пономаренко О.Е. Теоретичні аспекти фінансової безпеки підприємств. *Економіка розвитку.* 2010. № 1 (53). С. 77–80.
11. Прохорова В.В. Диагностика системы управления финансовой безопасностью предприятия. *Вісник економіки транспорту і промисловості.* 2011. № 36. С. 360–364.
12. Яндулова И.Г. Управление финансовой безопасностью предприятия. *Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд*. 2012. № 14–2. С. 161–166.

REFERENCES:

1. Badaeva O.N. (2013) Ocenka finansovoj bezopasnosti malyh i srednih predprijatij [Evaluation of financial security of small and medium-sized enterprises] (PhD Thesis), Ivanovo. 20 p. (in Russian).
2. Bel'skaja E.V., Dronov M.A. (2013) Osobennosti upravlenija finansovoj bezopasnost'ju na predprijatii [Features of financial security management in the enterprise]. Izvestija Tul'skogo gosudarstvennogo universiteta, no. 2–1, pp. 209–217 (in Russian).
3. Blank I.A. (2009) Upravlenie finansovoj bezopasnost'ju predprijatija [Financial management of the enterprise]. Kiev : Nika-Centr ; Jel'ga (in Russian).
4. Zhuravka O.S., Bondarenko Ye.K. (2012) Teoretychni aspekty formuvannia systemy finansovoi bezpeky pidpryiemstva [Theoretical aspects of forming a financial security system of the enterprise]. Innovatsijna ekonomika, no. 4, pp. 234–237 (in Ukrainian).
5. Il'jashenko S.N., Mel'nik L.G. (2000) Metodicheskie podhody k vyboru variantov razvitija rynochnyh vozmozhnostej predprijatij [Methodical approaches to the choice of options for the development of market opportunities for enterprises]. Marketynh: teoriia i praktyka, no. 5, pp. 67–75 (in Russian).
6. Ovechkina O.N. (2013) Ponjatie i metodika ocenki finansovoj bezopasnosti predprijatija [Concept and methodology for assessing the financial security of an enterprise]. Voprosy jekonomiki i prava, no. 3, pp. 87–92 (in Russian).
7. Official site of the Agency for the development of the stock market infrastructure of Ukraine [Electronic resource]. – Available at: https://smida.gov.ua (in Ukrainian) (accessed: 20 February 2019).
8. Pavliuk Yu.V., Laktionova O.A. (2015) Metodyka otsinky rivnia finansovoi bezpeky pidpryiemstva [Methodology for assessing the level of financial security of an enterprise]. Ekonomika rozvytku, no. 1, pp. 112–116 (in Ukrainian).
9. Perekrestova L.V., Papehin R.S. (2007) Vneshnie i vnutrennie ugrozy finansovoj bezopasnosti predprijatija [External and internal threats to the financial security of the enterprise]. Finansy i kredit, no. 16, pp. 68–75 (in Russian).
10. Ponomarenko O.E. (2010) Teoretychni aspekty finansovoi bezpeky pidpryiemstv [Theoretical Aspects of Financial Security of Enterprises]. Ekonomika rozvytku, no. 1 (53). pp. 77–80 (in Ukrainian).
11. Prohorova V.V. (2011) Diagnostika sistemy upravlenija finansovoj bezopasnost'ju predprijatija [Diagnosis of the financial management system of the enterprise]. Visnik ekonomiki transportu i promislovosti, no. 36, pp. 360–364 (in Russian).
12. Jandulova I.G. (2012) Upravlenie finansovoj bezopasnost'ju predprijatija [Financial security management of the enterprise]. Sovremennye tendencii v jekonomike i upravlenii: novyj vzgljad, no. 14–2, pp. 161–166 (in Russian).

Netudyhata Kostiantyn
Candidate of Economic Science,
Senior Lecturer at Department of Management
Petro Mohyla Black Sea National University
Zhukova Viktoriia
Master
Petro Mohyla Black Sea National University

FINANCIAL SAFETY OF ENTERPRISES: ESSENCE, EVALUATION, FACTORS OF INFLUENCE AT ITS LEVEL

The purpose of the article. At the current stage of the national economy development, the instability of the external environment increases and internal threats to enterprises are deepened. The financial security decreases. But the final results of the activity, the competitiveness and the future depends on financial security. That's why assessment of its level is important. It enables them to timely identify existing problems and correct them without risk of loss of solvency and financial sustainability.

The purpose of the paper is to develop methodological support and assess the level of financial security of the milk processing enterprises. The following tasks are set: to reveal the essential content of the concept "financial security of the enterprise"; to analyze a number of methods for assessing the level of financial security; to identify shortcomings in the existing methodological support and to come up with proposals for its development; to assess the financial security of milk processing enterprises; to identify factors that affect its level.

Methodology. We used such methods as induction and deduction, generalization, abstraction and statistical analysis.

Results. It is expedient to consider financial security as a condition of protection of the financial system of the enterprise from the negative influence of existing and emerging threats of external and internal nature. For a stable operation of the company, financial security needs to be regularly evaluated. The results of the analysis of financial security assessment methods testify to the existence of a number of shortcomings. Method of estimation is proposed. It is based on the calculation of the integral index for three functional components: financial stability, business activity, liquidity and solvency. An integral indicator allows one-digit movement and level of financial security to be expressed. The methodology involves the following stages: 1) a list of indicators for each functional component of financial security (based on financial stability, business activity, liquidity and solvency) is formed; 2) a partial integral indicator for each functional component is determined; 3) a generalized integral indicator of financial security level is calculated; 4) the security type is set according to the scale. The method use provided an opportunity to comprehensively assess the level of financial security of the milk processing enterprises. Seven milk processing enterprises were studied. The majority of them have sufficient and critical level of financial security. The systemic dependence of the level of financial security on the coefficients of autonomy, return on assets, absolute liquidity and the ratio of receivables and payables is established.

Practical implications. The milk processing enterprises now need to build up their own equity at the expense of registered capital or retained earnings, increase sales volumes of products, and manage accounts receivables and payables in a balanced manner.

Value/originality. The author's technique was proposed and tested, based on which the calculation of the integral index was based on three functional components: financial stability, business activity, liquidity and solvency.

ФІНАНСОВИЙ МЕНЕДЖМЕНТ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ
FINANCIAL MANAGEMENT OF INSURANCE COMPANIES

УДК 336

Алескерова Ю.В.
д.е.н., старший науковий співробітник, доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Вінницький національний аграрний університет
Онуфрієць Т.С.
магістр
Вінницький національний аграрний університет

У статті розглянуто сутність фінансового менеджменту страхових компаній. З'ясовано специфічні риси управління фінансовим менеджментом та ризиками страховика як суб'єкта ринкових відносин. Розглянуто основні проблеми управління фінансовими ризиками страхових компаній в Україні. Визначено шляхи підвищення ефективності фінансового менеджменту страхових компаній на сучасному етапі. Охарактеризовано специфіку діяльності страхових компаній, яка вирізняє їх серед інших суб'єктів господарювання щодо класифікації основних фінансових ризиків. Для побудови ефективної системи управління ними існує необхідність чіткої систематизації ризиків страховика. Отже, для провадження успішної діяльності в умовах невизначеності, волатильності фінансових ринків, недосконалого правового поля страхові компанії повинні здійснювати ефективний ризик-менеджмент, спрямований на оптимізацію ризиків та забезпечення надійних позицій суб'єкта господарювання на ринку.

Ключові слова: *фінансовий менеджмент, страхова компанія, фінансова стійкість, прийняті ризики страховика, страховий менеджмент.*

В статье рассмотрена сущность финансового менеджмента страховых компаний. Выяснены специфические черты управления финансовым менеджментом и рисками страховщика как субъекта рыночных отношений. Рассмотрены основные проблемы управления финансовыми рисками страховых компаний в Украине. Определены пути повышения эффективности финансового менеджмента страховых компаний на современном этапе. Охарактеризована специфика деятельности страховых компаний, которая выделяет их среди других субъектов хозяйствования касательно классификации основных финансовых рисков. Для построения эффективной системы управления ими существует необходимость четкой систематизации рисков страховщика. Итак, для осуществления успешной деятельности в условиях неопределенности, волатильности финансовых рынков, несовершенного правового поля страховые компании должны осуществлять эффективный риск-менеджмент, направленный на оптимизацию рисков и обеспечение надежных позиций субъекта хозяйствования на рынке.

Ключевые слова: *финансовый менеджмент, страховая компания, финансовая устойчивость, принятые риски страховщика, страховой менеджмент.*

Essence of financial management of insurance companies is considered in the article. The specific lines of management a financial management and risks of insurer are found out as a subject of market relations. The basic problems of management of insurance companies' financial risks are considered in Ukraine. Certainly ways of increase of efficiency of financial management of insurance companies on the modern stage. The specific of activity of insurance companies, which selects them among of other subjects of manage in a question classification of basic financial risks, is described. For the construction of effective control system by them is a necessity of clear systematization of risks of insurer. Therefore, for realization of successful activity in the conditions of vagueness, volatility of financial markets, imperfect legal field insurance companies must carry out an effective risk-management, directed on optimization of risks and providing of reliable positions of subject of manage at the market. Critical analysis of existing approaches to assessing the level of financial stability of insurance companies indicates that the assessment is based on the calculation and analysis of relative and absolute financial indicators, the number of which, the method of calculation and interpretation can vary significantly from each of the authors. An economic precondition for the financial sustainability of an insurance company is the existence of a certain correlation between the size of the company's liabilities and the amount of funds it manages. This approach in the economic literature is used in the connection "liquidity of the insurance company – solvency – stability". As a result, attempts are made to determine the financial stability of the insurer within the set of indicators that characterize the financial position of the company and the effectiveness of its activities. In the insurance business, as in any other, it is important not only to create the value of the company, but also to strive to maximize it. The importance of effectively managing the assets of an insurance company, especially in today's crisis conditions, is determined by two goals. The first is to provide the required level of solvency and financial stability, which requires respect for certain, ratios between insurance reserves and acceptable insurance liabilities. The second is profit making. At the same time, for the purpose of achieving both goals, it is important to take advantage of the institutions of joint investment and cooperation with asset management companies.

Key words: *financial management, insurance company, financial firmness, accepted risks of insurer, insurance management.*

Постановка проблеми. Критичний аналіз наявних підходів до оцінювання рівня фінансової стійкості страхових компаній свідчить про те, що оцінювання здійснюється на основі розрахунку й аналізу відносних та абсолютних фінансових показників, кількість, спосіб обчислення й трактування яких можуть істотно різнитися в кожного з авторів.

Економічною передумовою фінансової стійкості страхової компанії є наявність певного співвідношення величини зобов'язань компанії та розміру коштів, якими вона розпоряджається. Цей підхід в економічній літературі застосовується у зв'язці «ліквідність страхової компанії – платоспроможність – стійкість». В результаті цього формуються спроби визначення фінансової стійкості страховика в межах набору показників, що характеризують фінансовий стан компанії та ефективність її діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанню страхового менеджменту присвячена значна кількість публікацій як зарубіжних, так і вітчизняних вчених, таких як О.П. Архипов, А.Л. Баранов, О.В. Баранова, О.І. Баранов-

ський, В. Блекберн, О.М. Залєтов, В.В. Ковальов, О.В. Козьменко, В.І. Нечипоренко, С.С. Осадець, Н.В. Ткаченко, Д. Хемптон. Водночас потребує розгляду проблема управління ризиками різних категорій економічних суб'єктів з урахуванням специфіки розвитку страхових відносин в Україні.

Постановка завдання. Метою статті є визначення ролі фінансового менеджменту в страхових компаніях.

Виклад основного матеріалу дослідження. В економічній літературі у галузі страхування використовується кілька трактувань поняття «фінансова стійкість». Ця ситуація приводить до ототожнення фінансової стійкості з іншими характеристиками діяльності страховика, а саме надійністю, платоспроможністю, ліквідністю, безпекою.

Фінансова стійкість – це характеристика, що свідчить про стабільне становище страхової компанії, а саме перевищення доходів над видатками, вільне розпорядження коштами, їх ефективне використання.

Саме фінансова стійкість є індикатором того, чи зможе страхова компанія в майбутньому виконати свої зобов'язання, а оцінювання рівня фінансової стійкості є одним з найважливіших завдань визначення якості роботи страховика.

У більшості наукових праць автори виділяють майже однакові або схожі умови забезпечення фінансової стійкості страховика. Ці умови, на нашу думку, становлять базові складові фінансової стійкості страхової компанії. Так, до основних критеріїв забезпечення стабільної діяльності страховика відносять достатність власного капіталу, урівноважену тарифну політику, збалансованість страхового портфеля, наявність безпечної програми перестрахування, адекватні методи формування страхових резервів, оптимальну інвестиційну політику, високий рівень платоспроможності.

В останні десятиліття український страховий ринок розвивався стрімкими темпами. Проте такий розвиток не забезпечує стану фінансової надійності ринку, що особливо виявляється за впливу важко прогнозованих форс-мажорних обставин.

Менеджмент страхової компанії донедавна розглядався виключно з точки зору забезпечення виконання страховиком своїх зобов'язань перед страхувальниками, тобто лише з позицій достатності капіталу й тільки державою в особі регуляторних органів. Однак останнім часом страхова діяльність вважається досить привабливою для інвестування, що зумовлює цікавість до питань управління капіталом страховика задля визначення його вартості, структури, ціни залучення та порівняння з можливими альтернативними вкладеннями.

У страховому бізнесі, як і в будь-якому іншому, важливо не тільки створити вартість компанії, але й прагнути її максимізації. Важливість ефективного управління активами страхової компанії (особливо за сучасних кризових умов діяльності) визначається двома цілями. Перша полягає у забезпеченні необхідного рівня платоспроможності та фінансової стійкості, для чого необхідно дотримуватись визначених співвідношень страхових резервів та прийнятних страхових зобов'язань. Друга полягає в одержанні прибутку. При цьому для досягнення обох цілей актуальними є використання переваг інститутів спільного інвестування й співробітництво з компаніями з управління активами.

Фінансовий менеджмент – це управління фінансами господарюючих суб'єктів, фінансовий аналіз, планування, а також пошук та розподіл капіталу. Він охоплює всі основні сфери фінансів, поширюється на всі сегменти фінансового ринку та є складовою частиною управлінської діяльності.

Страховий менеджмент, як загальний, так і фінансовий, вимушений мати справу з ризиком браку зібраної страхової премії та сформованого страхового фонду на майбутні виплати за укладеними договорами страхування, тобто ризиком неплатоспроможності. Цей ризик є специфічним для страхового бізнесу. З урахуванням цієї специфіки фінансовий менеджмент у страховому бізнесі можна визначити як управління залученими та власними фінансами для досягнення стратегічної мети бізнесу за дотримання нормативних вимог фінансової стійкості страхової компанії.

Інший об'єктивний ризик полягає у втраті інвестиційного доходу та інвестиційних вкладень внаслідок кон'юнктурних коливань ринку й економічних криз. Однак цей ризик є загальним для всього фінансового підприємництва. Ця мета через найважливішу соціальну роль страхування повинна враховувати не тільки інтереси власника бізнесу, але й інтереси суспільства та держави.

Практика корпоративного управління, що склалася в розвинених країнах, показує, що стратегічні цілі бізнесу формуються в місії корпорації. Загалом місію страхового бізнесу можна сформувати як задоволення суспільної потреби в надійному страховому захисті. Основні задачі фінансового менеджменту у страхуванні можна сформулювати таким чином:

1) фінансове планування на основі прийнятої стратегії розвитку;

2) формування та використання статутного капіталу відповідно до вимог чинного страхового законодавства, розмір якого є достатнім для виконання прийнятих страхових зобов'язань;

3) встановлення вартості страхових послуг, адекватної ризикам та плановим власним витратам компанії, що приймаються на страхування;

4) формування й розміщення страхових резервів відповідно до чинного страхового законодавства й додаткових вимог до поворотності та ліквідності;

5) контроль за поточним станом платоспроможності компанії та його відповідністю вимогам законодавства;

6) контроль за досягненням ключових фінансових показників загалом та за функціональними й лінійними підрозділами зокрема;

7) своєчасна й повна сплата податків та зборів;

8) формування обов'язкової та додаткової управлінської звітності, її доведення до зацікавлених осіб.

Фінансовий менеджмент реалізується у властивих йому функціях та має виражену специфіку, таку як управління грошовими потоками, тому його функції зумовлені завданнями фінансів страхової компанії.

Разом з традиційними методами планування, калькуляції, бюджетування, фінансового аналізу та контролю фінансовий менеджмент у страховому бізнесі повинен застосовувати методи математичної статистики, теорії вірогідності та дослідження операцій. Особливу роль у фінансовому менеджменті страхового бізнесу відіграють експертні висновки за оцінюванням ризиків, що приймаються на страхування, та оцінюванням збитку від страхових випадків, що складаються технічними, медичними, фінансовими та юридичними експертами.

Найважливішою особливістю інструментарію фінансового страхового менеджменту є системність його вживання, оскільки тільки поєднання різних методів та інструментів дасть змогу одержати об'єктивну інформацію для ухвалення фінансового рішення.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, для підвищення якості фінансового менеджменту страхових компаній доцільно впровадити зарубіжний досвід організації страхування й ефективного функціонування страхового ринку; розвивати та розширювати всі види страхування завдяки впровадженню європейських та світових технологій; максимізувати обсяг охоплення ринку; зміцнити та вдосконалити організаційно-територіальну мережу й матеріально-технічну базу.

Вказані пропозиції щодо покращення фінансового менеджменту страховика вплинуть на підвищення прибутковості компанії, отже, ефективності її діяльності, її фінансових показників.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Алескерова Ю.В., Тодосійчук В.Л., Гранат Ю.Ю. Управління пасивами комерційного банку. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2018. Вип. 23. С. 437–440.

2. Алескерова Ю.В., Сідак О.С. Управління капіталом страхових компаній. *Інфраструктура ринку.* 2018. Вип. 18. С. 300–306.

3. Азаренкова Г.М., Біломістна І.І., Сословський В.Г. Управління фінансовими ресурсами банку : монографія. Київ : УБС НБУ, 2012. 179 с.

4. Національний банк України : веб-сайт. URL: http://www.nbu.gov.ua (дата звернення: 12.01.2019).

5. Aleskerova Yu., Mulyk T., Fedoryshyna L. Improving credit protection analysis methods. Reports of main agricultural enterprises. *Baltic Journal of Economic Studies*. 2018. Vol. 4. No. 2. P. 1–7.

6. Aleskerova Yu., Fedoryshyna L. Analysis of investment activities of enterprises of Ukraine. *Economic system development trends: the experience of countries of Eastern Europe and prospects of Ukraine*. Riga. 2018. P. 1–17.

REFERENCES:

1. Aleskerova Yu.V., Todosiychuk V.L., Granat Yu.Yu. (2018) Upravlinnya pasivami komertsiynogo banku. Global'ni ta natsional'ni problemi ekonomiki. [Management of the capital of a commercial bank. Global and national problems of the economy]. Vyp. 23. S. 437–440 (in Ukrainian).

2. Aleskerova Yu.V., Sidak O.M. (2018) Upravlinnya kapitalom strakhovikh kompaniy. Infrastruktura rinku. [Capital Management of Insurance Companies. Market Infrastructure]. Vyp. 18. S. 300–306 (in Ukrainian).

3. Azarenkova G.M. Belomistnaya I.I. and Sozlovsky V.G. (2012) Upravlinnia finansovymy resursamy banku [Management of financial resources of the bank], UBS NBU, Kyiv, Ukraine (in Ukrainian).

4. National Bank of Ukraine (2018), available at: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=57420 (accessed: 12 January 2019) (in Ukrainian).

5. Aleskerova Yu., Mulyk T., Fedoryshyna L. (2018) Improving credit protection analysis methods Reports of main agricultural enterprises. Baltic Journal of Economic Studies, vol. 4, no. 2, pp. 1–7 (in English).

6. Aleskerova Yu., Fedoryshyna L. (2018) Analysis of investment activities of enterprises of Ukraine. Economic system development trends: the experience of countries of Eastern Europe and prospects of Ukraine. Riga. 2018. P. 1–17 (in English).

Aleskerova Yuliia
Doctor of Economic Sciences, Senior Researcher,
Senior Lecturer at Department of Finance,
Banking and Insurance
Vinnytsia National Agrarian University
Onufriets Tatyana
Master's Degree
Vinnytsia National Agrarian University

FINANCIAL MANAGEMENT OF INSURANCE COMPANIES

In economic literature a few interpretations of concept "financial firmness are used in industry of insurance". This situation results in equation of financial firmness with other descriptions of activity of insurer: by reliability, solvency, liquidity, safety. Financial firmness is description which testifies to stable position of insurance company: about exceeding of profits above charges, free order by money and their effective use.

Exactly financial firmness comes forward the indicator of that, whether an insurance company will be able in the future to execute the obligations, and an estimation of level of financial firmness is one of the most essential tasks at determination of quality of work of insurer. In most scientific labour authors select the almost identical or alike terms of providing of financial firmness of insurer. These terms, to our opinion, make the base constituents of financial firmness of insurance company.

Yes, to the basic criteria of providing of stable activity of insurer take: sufficientness of property asset, balanced tariff policy, balanced of insurance brief-case, presence of the safe program of reinsurance, adequate methods of forming of insurance backlogs, optimum investment policy, high level of solvency. Last decades the Ukrainian insurance market developed swift rates.

However much such development provides the state of financial reliability of market which especially appears at influence of difficult to predict force of major circumstances. The management of insurance company was till recently examined exceptionally from point of providing of implementation the insurer of the obligations before insure, that only from positions of sufficientness of capital and only by the state in the person of regulator organs.

However, lately insurance activity is considered attractive enough for investing, which predetermines curiosity to the questions of management of insurer a capital with the purpose of determination of his cost, structure, cost of bringing in and comparison, with possible alternative investments.

For the improvement of quality of financial management of insurance companies it is expedient to inculcate foreign experience of management and organization of insurance and effective functioning of insurance market; to develop and extend all types of insurance due to introduction of European and world technologies; maximization the volume of scope of market; to fix and perfect organizationally territorial network and material and technical base.

The indicated suggestions in relation to the improvement of financial management of insurer will influence on the increase of profitability of company, and consequently, and to efficiency of its activity, improvement of it financial indexes.

Financial management is realized in inherent functions of it and has the expressed specificity – management of cash flows; therefore its functions are predetermined by tasks of insurance of insurance of the insurance company.

Together with traditional methods of planning, costing, budgeting, financial analysis and control, financial management in the insurance business should apply methods of mathematical statistics, theory of probability and operations research. Special role in the financial management of insurance business is played by expert conclusions on the assessment of risks taken for insurance, and the assessment of damage from insurance incidents, compiled by technical, medical, financial and legal experts.

The most important feature of the financial insurance toolkit is the systematic use of it, since only a combination of different methods and tools will enable you to obtain objective information for a financial decision.

To improve the quality of financial management of insurance companies, it is expedient to introduce foreign experience in the management and organization of insurance and the effective functioning of the insurance market; to develop and expand all types of insurance through the introduction of European and world-wide technologies; maximize market coverage; to strengthen and improve the organizational-territorial network and material and technical base.

The indicated proposals for improvement of the financial management of the insurer will affect the increase of profitability of the company, and, consequently, the efficiency of its activities, improve its financial performance.

РОЗВИТОК ЛІЗИНГУ ТА ЙОГО ПЕРСПЕКТИВИ В АГРОПРОМИСЛОВОМУ КОМПЛЕКСІ УКРАЇНИ

DEVELOPMENT OF LEASING AND ITS PERSPECTIVES IN AGROINDUSTRIAL COMPLEX OF UKRAINE

УДК 339.187.62:631.3

Садура О.Б.
к.е.н., доцент,
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Львівський національний аграрний університет
Агрес О.Г.
к.е.н., в.о. доцента кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Львівський національний аграрний університет
Томашевський Ю.М.
к.е.н., доцент,
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування Львівський національний аграрний університет

Зазначено, що лізинг є особливою формою відтворення основних фондів, що є своєрідною підприємницькою діяльністю. Це одна з найбільш привабливих і найбільш перспективних форм інвестицій, які можуть суттєво відродити процес оновлення матеріально-технічної бази сільськогосподарських товаровиробників і вступ української економіки в структуру світового ринку. Основою лізингу є довгострокова оренда майна, а саме його передача на тимчасове користування на умовах оплати, терміновості чи викупу. Доведено, що нині ринок лізингових послуг в Україні перебуває на початковій стадії порівняно з європейськими країнами, а також лізинг як спосіб продажу продукції та інвестицій став широко використовуватися у всьому світі. Кількість лізингових операцій у нашій країні залишається в кілька разів меншою за аналогічні показники західних країн. Для активнішого розвитку ринку лізингових послуг і, як результат, успішного розвитку лізингу в Україні доцільно провести комплекс запропонованих заходів.

Ключові слова: *лізинг, матеріально-технічні засоби, лізингові послуги, лізингові платежі, лізингові операції, ринок лізингових послуг, лізингоодержувач, лізингодавець.*

Отмечено, что лизинг является особой формой воспроизводства основных фондов, что является своеобразной предпринимательской деятельностью. Это одна из самых привлекательных и наиболее перспективных форм инвестиций, которые могут существенно возродить процесс обновления материально-технической базы сельскохозяйственных товаропроизводителей и вступления украинской экономики в структуру мирового рынка. Основой лизинга является долгосрочная аренда имущества, а именно его передача на временное пользование на условиях оплаты, срочности или выкупа. Доказано, что на сегодняшний день рынок лизинговых услуг в Украине находится на начальной стадии по сравнению с европейскими странами, а также лизинг как способ продажи продукции и инвестиций стал широко использоваться во всем мире. Количество лизинговых операций в нашей стране остаются в несколько раз ниже аналогичных показателей западных стран. Для активного развития рынка лизинговых услуг, и, как результат, успешного развития лизинга в Украине целесообразно провести комплекс предложенных мероприятий.

Ключевые слова: *лизинг, материально-технические средства, лизинговые услуги, лизинговые платежи, лизинговые операции, рынок лизинговых услуг, лизингополучатель, лизингодатель.*

It is stated that leasing is a special form of reproduction of fixed assets, a kind of entrepreneurial activity. This is one of the most attractive and most promising forms of investment that can significantly revive the process of updating the material and technical base of agricultural commodity producers and the entry of Ukraine's economy into the structure of the world market. The basis of leasing is the long-term lease of property, that is, its transfer for temporary use on terms of payment, timeliness and repayment or redemption. Leasing may be a good alternative to bank lending, since it allows you to significantly reduce start-up investment, and thus opens up wide opportunities for small and medium-sized businesses. Compared to other methods of acquiring technical means (bank credit, payment for delivery, purchase with deferred payment, etc.), it has a number of advantages. It is proved that today the market of leasing services in Ukraine is in the stage of formation in comparison with European countries, and also that leasing, as a way of sales of products and investments, has become widely distributed all over the world. In particular, foreign experience points to the purchase of equipment for leasing for billions of euros annually. The volume of the leasing market in any of the 26 European countries substantially exceeds the Ukrainian one. For example, in Slovakia and Poland, only in the first half of 2017, new leasing contracts were concluded for EUR 1.1 billion and EUR 7.3 billion, respectively. In Germany and the UK, the market has already reached 25.5 billion euros and 39.1 billion euros. The volumes of leasing operations in our state remain several times lower than those of western countries. To activate the leasing market, as well as the successful development of leasing in Ukraine, it is advisable to carry out a set of proposed measures, namely: reforming tax legislation, setting standards for accelerated depreciation, diversifying sources of financing leasing operations, etc. It is concluded that today the market of leasing services in Ukraine needs special attention, as it is not only a means of stimulating the implementation of new technology, accelerating the updating of material and technical base, but also intensifying the development of the national economy as a whole, improving its qualitative level.

Key words: *leasing, material and technical means, leasing services, leasing payments, leasing operations, leasing services market, lessee, lessor.*

Постановка проблеми. Впродовж останніх років спостерігається істотне зношення матеріально-технічної бази агропромислового комплексу. Недостатнє забезпечення сільськогосподарських підприємств матеріально-технічними засобами (комбайнами, тракторами, автомобілями та іншими засобами) безпосередньо пов'язане з відсутністю фінансових ресурсів.

Одним із шляхів відтворення основних засобів є лізинг як особлива сфера підприємницької діяльності, яка широко поширена за межами нашої держави – сьогодні вона розвивається в Україні. Лізинг є однією з найпривабливіших та найбільш перспективних форм інвестування, які можуть суттєво відродити процес оновлення матеріально-технічної бази сільськогосподарських товаровиробників і виведення української економіки у структуру світового ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням проблеми розвитку та перспективи лізингових відносин із метою технічного переобладнання аграрної галузі займалися такі вчені, як А. Барабаш, А. Бурковська, Н. Внукова, О.Є. Гудзь, І. Горіславська, М. Дем'яненко, А. Загородній, П. Мосіюк, В. Міщенко, О. Непочатенко, В. Різник, П. Саблук, А. Статівка, Д. Січко та ін. Однак

питання оновлення матеріально-технічної бази в аграрних підприємствах за допомогою лізингових операцій в аграрній сфері потребують подальшого вивчення.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження проблеми функціонування лізингового ринку в аграрній сфері України, порівняння його з ринками зарубіжних країн та окреслення перспектив застосування у вітчизняній сфері економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Лізинг – це фінансовий інструмент, який нині є однаково вигідним як для лізингодавців, так і для лізингоодержувачів. Для перших суб'єктів ця угода менш ризикована, ніж позика на закупівлю сільськогосподарської техніки, тому що у разі неплатежів можна швидко відкликати лізингове обладнання і не очікувати судового позову. Для інших вигода від лізингу полягає в тому, що крім окремої одиниці техніки вони не ризикують своєю іншою власністю.

Але навіть за таких обставин лізинг в Україні недостатній для гарантування аграріям стабільності фінансування. Це особливо актуально, коли інші джерела фінансування, такі як банки, майже зменшуються. Серед останніх сектор сільського господарства фактично кредитує лише декілька установ.

Доцільно зазначити, що банківська система України є дотичною до таких проблем, як низький кредитний та інвестиційний рейтинг, зменшення довіри до національної валюти (гривні), висока корупція, недосконале та непристосоване законодавство, що приводить до негативних наслідків у роботі Національного Банку України та комерційних банків зокрема.

Досить низькою є кредитна активність банків у сільському господарстві, що викликано вузьким колом надійних позичальників, високим рівнем невизначеності розвитку економіки та завищених вартостей кредитних ресурсів. [2, с. 19].

Значну потребу в кредитних ресурсах сільськогосподарські товаровиробники мають здатність задовольняти завдяки повнішому використанню потенціалу ринку лізингових послуг. Лізинг може бути гарною альтернативою банківському кредитуванню, тому що дає змогу значно скоротити початкові інвестиції, а отже, відкриває широкі можливості для малого та середнього бізнесу.

Порівняно з іншими методами придбання технічних засобів (банківський кредит, оплата за фактом поставки, купівля з відстроченням оплати тощо) лізинг має певні переваги:

– зменшує ризик неповернення коштів, оскільки за лізингодавцем зберігається право власності на передане майно;

– забезпечує 100% кредитування і не вимагає негайного початку платежів;

– забезпечує більш гнучкі умови лізингової угоди, ніж позика, оскільки дає можливість двом сторонам розробити зручну схему виплат;

– дає змогу відносити лізингові платежі на витрати виробництва лізингоодержувача і відповідно знижувати оподаткований прибуток;

– сприяє одержанню сільськогосподарськими товаровиробниками додаткових можливостей щодо збуту техніки та обладнання.

Незважаючи на активний розвиток фінансової системи, ринок лізингових послуг в Україні перебуває на стадії становлення.

Дослідження AgroDay вказують на те, що в Україні вся банківська система держави надала кредити аграріям лише на 2 млрд. доларів США в перерахунку на американську валюту. Станом на кінець листопада 2017 року залишки коштів від представників сільського господарства на рахунках вітчизняних банків, за даними НБУ, становили лише 59,6 млрд грн.

Для порівняння, слід відзначити, що на додаток до традиційних кредитів сільгоспкомпанії на Заході мають можливість скористатися більш сучасним, ніж традиційними кредитами, фінансовим інструментом, який став популярним, – купувати техніку та обладнання в лізинг.

Так, у Європі лізингове обладнання вже купується на мільярди євро щорічно. Обсяг ринку лізингу в будь-якій із 26 європейських країн зі своїми членами в асоціації Leaseurope (що становить близько 94% ринку лізингу в Європі, офіс – у Брюсселі) значно перевищує український. Наприклад, у сусідніх Словаччині та Польщі тільки в першій половині 2017 року були укладені нові договори лізингу на 1,1 млрд. євро і 7,3 млрд. євро відповідно. А в розвиненій Німеччині та Великобританії ринок уже досяг рівня 25,5 млрд. євро і 39,1 млрд. євро [6].

В Україні нині лізинговий ринок набагато менший за розмірами. Його обсяги в 2016 році, відповідно до інформації Нацкомфінпослуг, був еквівалентним лише 0,4 млрд. дол. США, а за підсумками трьох кварталів 2017 року – 0,35 млрд. дол. США.

Офіційно за 9 місяців минулого року, за даними регулятора галузі, укладено договорів фінансового лізингу на суму 9,3 млрд. грн. Загальна вартість наявних лізингових угод станом на 30 вересня 2017 року становила 24,1 млрд. грн. І лише 6,5 млрд. грн. із них припадають на сільське господарство (тобто лише 0,24 млрд. дол. США за офіційним курсом на звітну дату) [6].

Як наслідок, ми спостерігаємо, на жаль, мінімальний рівень проникнення такої ефективної фінансової послуги, як лізинг для сільського господарства, в рідній країні.

Доцільно також наголосити, що в США 120 тисяч сімейних фермерських господарств мали змогу отримати кредити від агентства FSA при Міністер-

стві сільського господарства країни. В минулому фінансовому році FSA надала кредити, зокрема, 25 тис. так званих фермерів-початківців. За останній рік агентство надало американським фермерам 5,9 млрд. дешевих кредитних доларів.

Водночас в Україні вся банківська система держави надала кредити аграріям лише на 2 млрд. дол. у перерахунку на американську валюту. Станом на кінець листопада 2017 року залишок коштів у представників аграрної сфери на рахунках вітчизняних банків, згідно з інформацією НБУ, становив лише 59,6 млрд. грн.

За проведеними розрахунками AgroDay (електронне видання про вітчизняний та міжнародний аграрний бізнес), лише 0,2% сільгосптехніки, яка зараз доступна для всіх українських аграріїв, перебуває у лізингу. З приблизно 2 млн одиниць тракторів, зернозбиральних комбайнів, сівалок, культиваторів та іншої сільськогосподарської техніки, яку механізатори готують для виходу на поля в цьому сезоні, всього близько 4 тис. одиниць придбано за лізинговою схемою.

Однак доцільно відзначити, що ситуація з часом трохи покращується. Тому приблизно з 45 тис. одиниць агротехніки, куплених аграрними господарствами впродовж минулого року, приблизно одну тисячу агрегатів придбано саме на основі лізингової схеми. Тобто на лізинг у минулому році припало в середньому 2% сільгосптехніки. А в сегменті тракторів та комбайнів у 2017 році частка лізингової техніки сягнула 5–6%. У підсумку маємо те, що поточний рівень проникнення лізингу в аграрну сферу економіки на щабель вищий від відповідного показника парку сільгосптехніки в сукупності, який сформований накопиченням за всі попередні роки. Проте для аграрної галузі, яка намагається боротися за світові експортні ринки, та все ж таки з обмеженими фінансовими ресурсами для модернізації своєї продукції, темпи впровадження лізингу є занадто низькими. Хоча аналіз вказує на те, що є ресурси для помітного покращення ситуації.

До найважливіших операторів сьогодення на ринку лізингу в Україні слід віднести такі лізингові компанії, як «Перша лізингова», Hertz, Avis Renta Car, «Оптима лізинг», які займаються лізингом автотранспорту. Лідером серед лізингодавців з обладнання та устаткування виступає «Українська лізингова компанія». Також до найбільших українських лізингових компаній належать «Українська фінансова лізингова група», «Укрдержлізинг», «Укрексимлізинг». НАК «Украгролізинг» вирізняється з-поміж лізингових компаній спеціалізацією щодо надання в оренду сільськогосподарської техніки. Більшість лізингових компаній об'єднані у Всеукраїнську асоціацію лізингу «Укрлізинг» [4, с. 5].

Висновки з проведеного дослідження. Аналізуючи вітчизняний ринок лізингу, треба відзначити його активізацію, але обсяги здійснення лізингових операцій залишаються у декілька разів

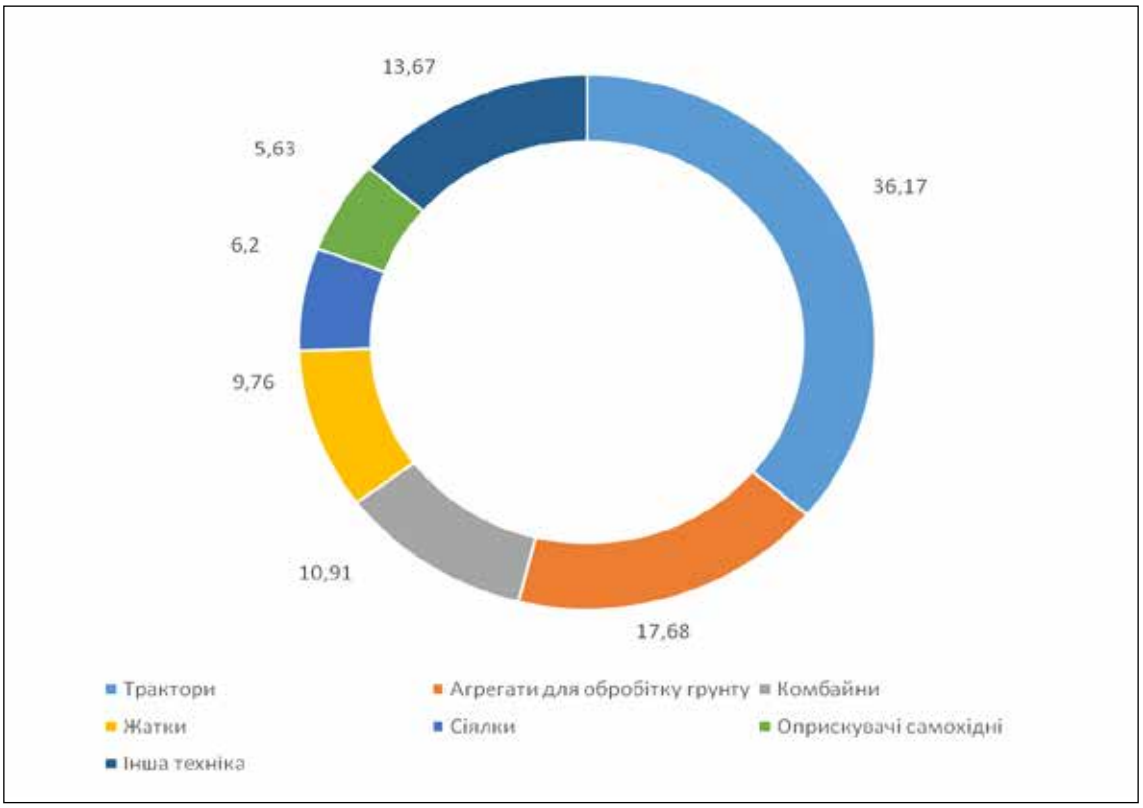


Рис. 1. Структура сільгосптехніки, наданої у лізинг членами УОЛ у 2017 р. за типами, %

нижчими за аналогічні показники західних країн. Для успішного розвитку лізингу в Україні доцільно провести комплекс заходів із реформування податкового законодавства, встановлення норм пришвидшеної амортизації, урізноманітнення джерел фінансування лізингових операцій тощо.

Отже, ринок лізингових послуг має потребу в особливій увазі, оскільки це засіб не лише стимулювання реалізації нової техніки, пришвидшення оновлення матеріально-технічної бази, а й інтенсифікації розвитку національної економіки загалом, підвищення її якісного рівня.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Агролізинг: важливий, доступний, динамічний: http://www.vab.ua/ukr/press_centre/comments/agro-l-zing-vazhliviy-dostupniy-dinam-chniy/ (дата звернення: 02.06.2018).

2. Agres O., Sodoma R., Sadura O. Realities and prospects of Ukraine banking system *Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики*. 2017. № 2 (23). 17–23 с.

3. Бурковська А.В. Стан і перспективи лізингової діяльності в сільському господарстві України : Економіка АПК. 2013. № 11. 72–77 с.

4. Люпин Н. Інновації та інвестиції: куди поїхати по досвід? : Аграрний тиждень : 2009. № 36(120). 5 с.

5. Садова І. Доступність і популярність фінансового лізингу : Аграрний тиждень. 2010. № 2(128). 8 с.

6. Як виглядає ринок лізингу в Україні і чи є надія на його розширення. URL: https://agroday.com.ua/2018/02/09/lizung-oriyentyry-ta-shansy-na-rozvytok-lizyngu-ch-1/(дата звернення: 10.06.2018).

REFERENCES:

1. *Agrolizing: vaglivy,dostupniy, dynamihsniy* [Agro-leasing: Important, ccessible, dynamic] Available at:http://www.vab.ua/ukr/press_centre/comments/agro-l-zing-vazhliviy-dostupniy-dinam-chniy (accessed 02 June 2018).

2. Agres O., Sodoma R., Sadura O. (2017) *Realii ta perspektivi rozvitku bankivskoyi sistemy* [Realities and prospects of Ukraine banking system] banking system Financial and credit activity: problems of theory and practice. no. 2 (23). pp. 17-23 (in Ukrainian)

3. Burkovskaya A.V. (2013) *Stan I perspektuvulizingovoyi diyalnosti v silskomu gospodarstvi Ukrayinu* [Status and prospects of leasing activity in agriculture of Ukraine]: Economy of agroindustrial complex. no. 11. Pp. 72–77. (in Ukrainian)

4. Lupin N. (2009). *Innovacii ta investycii: kudy poyihaty po dosvid?* [Innovation and investment: Where to go on experience?] : Agrarian Week: no. 36 (120). p. 5. (in Ukrainian)

5. Sadova I. (2010) *Dostupnist I popularnist finansovogo lizingu* [Availability and popularity of financial leasing: Agrarian week] no. 2 (128). p. 8(in Ukrainian)

6. Yak viglyadaye rynok lizingu v Ukraini I shi ye nadiya na yogo rozshirennya (2018) [What does the leasing market in Ukraine look like and whether there is hope for its extension]: Available at: https://agroday.com.ua/2018/02/09/lizung-oriyentyry-ta-shansy-na-rozvytok-lizyngu-ch-1 (accessed 10 June 2018).

Sadura Oksana
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Senior Lecturer at Department of Finance, Banking and Insurance
Lviv National Agrarian University
Agres Oksana
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Senior Lecturer at Department of Finance, Banking and Insurance
Lviv National Agrarian University
Tomashevsky Yuriy
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Senior Lecturer at Department of Finance, Banking and Insurance
Lviv National Agrarian University

DEVELOPMENT OF LEASING AND ITS PERSPECTIVES IN AGROINDUSTRIAL COMPLEX OF UKRAINE

The purpose of the article. During the last years, the material and technical base of the agroindustrial complex has been significantly destroyed. Insufficient supply of agricultural enterprises by material and technical means (tractors, combines, cars and other means) is directly related to the lack of financial resources.

One of the ways of reproduction of fixed assets is leasing – a special sphere of entrepreneurial activity, which is widely distributed abroad, – today it is developing in Ukraine. Leasing is one of the most attractive and most promising forms of investment, which can significantly revive the process of updating the material and technical base of agricultural commodity producers and the entry of Ukraine's economy into the structure of the world market.

Methodology. The problem research is based on the organizational and financial mechanism and the use of the leasing market in modern conditions and on the basis of domestic leasing companies.

Results. Agricultural commodity producers are in a position to meet a significant need for credit resources through the full utilization of the potential of the leasing market. Leasing may be a good alternative to bank lending, since it allows you to significantly reduce start-up investment, and thus opens up wide opportunities for small and medium-sized businesses. In comparison with other methods of acquisition of technical means (bank loan, payment for delivery, purchase with delay of payment, etc.), leasing has a number of advantages: it reduces the risk of non-repayment of funds, since the lessor retains the ownership of the transferred property; provides 100% lending and does not require an immediate start of payments; provides more flexible terms of a leasing transaction than a loan, since it provides an opportunity for both parties to develop a convenient payment scheme; makes it possible to apply lease payments to the costs of the lessee's production and accordingly reduce the taxable profit; promotes the acquisition of additional opportunities for agricultural commodity producers in terms of sales and despite the active development of the financial system, the market for leasing services in Ukraine is in the stage of formation.

AgroDay's research suggests that in Ukraine, the whole banking system of the state provided loans to farmers only for $2 billion in terms of the US currency. As of the end of November 2017, the balance of funds from representatives of agriculture on the accounts of domestic banks, according to the NBU, amounted to only UAH 59.6 billion. For comparison, it should be noted that in addition to traditional loans, agricultural companies in the West have the opportunity to take advantage of more modern rather than traditional loans, the financial instrument that has become popular there – to buy equipment and equipment for leasing. So, in Europe, leasing equipment is already bought at billions of euros annually. The volume of the leasing market in any of the 26 European countries with its members in the Leaseurope association (representing about 94% of the leasing market in Europe, the office in Brussels) significantly exceeds the Ukrainian one.

Analyzing the domestic leasing market, it should be noted its activation, but the volume of leasing operations remains several times lower than similar indicators of western countries. For successful development of leasing in Ukraine it is expedient to carry out a complex of measures on reforming the tax legislation, setting standards of accelerated depreciation, diversifying sources of financing of leasing operations, etc.

Practical implications. The market of leasing services needs special attention, as it is not only a means of stimulating the implementation of new technology, speeding up the material and technical base, but also intensifying the development of the national economy as a whole, improving its quality level.

Value/originality. In our work it is indicated that leasing is a special form of reproduction of fixed assets, a kind of entrepreneurial activity. The basis of leasing is the long-term lease of property, that is, its transfer for temporary use on terms of payment, timeliness and repayment or redemption. It is proved that today the market of leasing services in Ukraine is in the stage of formation in comparison with European countries. Proposed measures to activate the market of leasing services.

АНАЛІЗ АКТИВІВ ТА ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ КРЕДИТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ НА ПРИКЛАДІ ПАТ «РАЙФФАЙЗЕН БАНК АВАЛЬ»

ANALYSIS OF ASSETS AND WAYS FOR IMPROVING CREDIT ACTIVITY OF COMMERCIAL BANKS AT THE EXAMPLE OF PAYABLE "RAYFHAISEN BANK AVAL"

УДК 336.7

Слободянюк Н.О.
д.е.н., доцент,
завідувач кафедри фінансів
та банківської справи
Донецький національний університет
економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського
Юнацький М.О.
к.е.н., доцент кафедри фінансів
та банківської справи
Донецький національний університет
економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського
Шелевер А.М.
студентка
Донецький національний університет
економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського

У статті визначено економічну категорію «активи» та описані основні підходи до аналізу активів. Наведені групування активів банку дають можливість охарактеризувати якісний склад активів банку. Проведений аналіз складу та динаміки змін активів ПАТ «Райфайзен Банк Аваль» за 2016–2017 рр. дав змогу визначити основну статтю, за рахунок якої відбулося збільшення активів банку, – кредити, що зумовило необхідність проведення аналізу структури кредитного портфеля банку. У структурі кредитного портфеля ПАТ «Райфайзен банк Аваль» найбільший обсяг кредитної заборгованості мали фізичні особи та підприємства торгівлі. На основі проведеного аналізу динаміки змін кредитного портфеля «Райфайзен банк Аваль» за 2016–2017 роки за сегментами позичальників можна стверджувати про фактичне зменшення кредитування фізичних осіб та мікропідприємств на фоні «оздоровлення» кредитного портфеля, тобто зменшення резерву під зменшення корисності, що дає можливість оптимізувати структуру та доходність кредитного портфеля банку.

Ключові слова: *активи банку, структура активів банку, кредитний портфель банку, кредит, сегментування кредитного портфеля, прибуток банку.*

В статье определена экономическая категория «активы» и описаны основные подходы к анализу активов. Приведенные группировки активов банка дают возможность охарактеризовать качественный состав активов банка. Проведенный анализ состава и динамики изменений активов ОАО «Райффайзен Банк Аваль» за 2016–2017 гг. позволил определить основную статью, за счет которой произошло увеличение активов банка, – кредиты, что обусловило необходимость проведения анализа структуры кредитного портфеля банка. В структуре кредитного портфеля ОАО «Райффайзен банк Аваль» наибольший объем кредитной задолженности имели физические лица и предприятия торговли. На основе проведенного анализа динамики изменений кредитного портфеля ОАО «Райффайзен банк Аваль» за 2016–2017 годы по сегментам заемщиков можно говорить о фактическом уменьшении кредитования физических лиц и микропредприятий на фоне «оздоровления» кредитного портфеля, то есть уменьшения резерва под обесценивание, что дает возможность оптимизировать структуру и доходность кредитного портфеля банка.

Ключевые слова: *активы банка, структура активов банка, кредитный портфель банка, кредит, сегментирование кредитного портфеля, прибыль банка.*

The article deals with the theoretical aspect of the economic category "assets of a commercial bank" and formulated practical recommendations for improving the banking activity of the banking institution, for example, PJSC "Raiffeisen Bank Aval". In particular, it is noted that objective assessment and analysis of assets is a prerequisite for the successful operation of a financial institution. This is due to the fact that the results of active operations affect various areas of the organization: operational, financial, investment, and, consequently, reflected in key financial indicators. It is determined that the analysis of assets and their main component – loans, should be carried out in several stages. Firstly, a horizontal analysis that will allow you to study the dynamics of changes in total assets, including their individual articles. Secondly, a vertical analysis by which one can make an impression about the structure of the bank's assets by different classification features. It should also pay attention to the assessment of the structure of assets by income, which characterizes the bank's business activity and shows the level of income from different asset categories. Analysis of the composition and dynamics of changes in assets of PJSC "Raiffeisen Bank Aval" has proven that the bank managed to increase the total number of assets, which is a positive fact. These changes occurred primarily in terms of increasing the loan portfolio. The largest share in the structure of the loan portfolio is the loans granted to large enterprises. In the second place in terms of volume – loans to individuals. Revenues of PJSC "Raiffeisen Bank Aval" consist of interest income, commission income and income from trading in securities. An increase in interest income from loans to customers is a positive fact. On the other hand, with an increase in loans to customers by 31%, such an increase in interest income is insufficient. Reducing interest costs speaks of effective bank performance in attracting resources. The article provides recommendations for improving the efficiency of the banking institution. In particular, the ratio of the actual volume of loans at the level of 71% at the rate of 40% in the structure of the bank's assets, says the lack of diversification of the main activities of the banking institution. At the same time pay attention to the quality of the loan portfolio of the bank. The Bank should be more effective in reducing the share of old problem loans (write-offs, sales of bad debts, and repayment through collateral).

Key words: *bank assets, bank loan portfolio structure, credit, segmentation of loan portfolio, bank profit.*

Постановка проблеми. Від ефективності банківської системи багато в чому залежать темпи і масштаби економічного зростання країни. Саме ефективна банківська система має забезпечувати доступність значних обсягів капіталу для розвитку економіки країни. Надійне і стабільне функціонування банківської системи – одна з основних передумов подолання економічної кризи, реалізації стратегічних завдань економічної політики держави зі структурної перебудови економіки, подальшої інтеграції країни до світового економічного простору тощо.

В сучасних умовах ринкової економіки головним для кожної фінансово-кредитної установи є забезпечення прибутковості, рентабельність діяльності та позиція на ринку.

Об'єктивна оцінка та аналіз активів є необхідною умовою успішного функціонування фінансової установи. Це пов'язано з тим, що результати активних операцій впливають на різні сфери діяльності організації: операційну, фінансову, інвестиційну, а отже, в підсумку, відображаються на ключових фінансових показниках.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблем аналізу активів та кредитного портфеля банків присвячена велика кількість наукових праць. Значний внесок у розвиток цього питання у сфері банківського бізнесу зробили як вітчизняні, так і зарубіжні науковці, такы як Ю.В. Коляда, Томас Р. Демарк, В.В. Вітлінський, А.А. Ліпанова, І.В. Буртняк, Г.П. Малицька. Але, зважаючи на наявність в Україні значної кількості банків, що перебувають у процедурі банкрутства, – питання формування ефективного кредитного портфеля у структурі активів банку потребує подальших досліджень.

Постановка завдання. Узагальнення теоретичних основ та розроблення практичних рекомендацій щодо вдосконалення кредитної діяльності комерційних банків на прикладі ПАТ «Райффайзен Банк Аваль».

Виклад основного матеріалу дослідження. Активи – це ресурси, які контролюються банком як результат минулих подій, використання яких, ймовірно, сприятиме в майбутньому зростанню економічної вигоди. Це економічні ресурси, що перебувають у розпорядженні банку, використання яких, ймовірно, принесе в майбутньому дохід [1].

Банківські активи утворюються в результаті активних операцій банку, тобто розміщення власних і залучених коштів із метою одержання доходу, підтримки ліквідності і забезпечення функціонування банку.

Тобто головною метою дослідження активів комерційного банку є виявлення напрямів розміщення ресурсів банку, які приносять найбільший дохід.

Аналіз активів банку здійснюється за такими напрямами:

– вивчення динаміки зміни загальних активів, у тому числі окремих їх статей (горизонтальний аналіз);

– аналіз структури активів банку за різними класифікаційними ознаками (вертикальний аналіз);

– оцінка структури активів за дохідністю, що характеризує ділову активність банку;

– аналіз структури активів банку за ліквідністю та ризикованістю.

На основі горизонтального аналізу активних операцій банку аналізують зміни в динаміці через порівняння даних за різні періоди за:

– основними робочими активами, неробочими активами;

– витратами на власні потреби;

– іммобілізованими активами та коштами.

Наведені групування активів банку дають можливість охарактеризувати якісний склад активів банку [2].

І.П. Отенко вважає, що «вертикальний і горизонтальний аналізи активних операцій дають змогу виявити зміни у розподілі агрегованих статей балансу як у динаміці, так і у внутрішній структурі активних операцій балансу банку, і визначити, за рахунок яких операцій зросла (зменшилася) прибутковість (збитковість), виявити зміни (збереження пріоритетів у банківській діяльності)» [3].

Аналізуючи активи за ступенем ліквідності, необхідно виділити частку кожної групи активів за цією ознакою в загальних активах банку. При цьому особливу увагу звертають на питому вагу абсолютно ліквідних активів. Цей показник має бути в межах 20–25% (табл. 1).

За 2017 р. банку вдалося збільшити загальну кількість активів на 15,6% до 66 297 млн. грн., що є позитивним фактом. Ці зміни відбулися насамперед за рахунок збільшення кредитного портфеля на 8921 млн. грн., або на 31,9%.

Питома вага статті «кредити клієнтам» у структурі активу на кінець 2017 р. становила 55,6%. Другою за обсягом є стаття «грошові кошти та їх еквіваленти», яка на кінець 2017 року становила 10 297 млн. грн., або 15,5%.

За 2017 рік відбулося зменшення заборгованості кредитних установ на 2136 млн. грн., або на 21%. І в структурі активу вона займає 12,1%.

За 2017 рік спостерігається збільшення інвестиційних цінних паперів на 2347 млн. грн., що спричинило збільшення цієї статті в структурі балансу до 8,6%. Основні засоби на кінець 2017 року мають невелику питому вагу – 3,07%, і їх зміна за рік є незначною.

Отже, від ефективності організації кредитного процесу залежить результативність роботи банку загалом. В економічній літературі сутність кредитного процесу пов'язана із розробленням та реалізацією кредитної політики; організацією системи ризик-менеджменту банку для оцінки кредитних ризиків, супроводження кредитного портфеля; ухваленням порядку прийняття рішень щодо надання кредитів; юридичним супроводом кредитних справ.

Аналізуючи кредитний портфель «Райффайзен Банк Аваль» (табл. 2), можна дійти таких висновків.

За 2017 рік приріст «кредитів клієнтам» (за мінусом резерву під зменшення корисності) банку становив 8921 млн. грн. (або 31,9%). Однак слід відмітити, що це збільшення відбулося за рахунок скорочення резервів під зменшення корисності кредитів на 18 331 млн. грн.

Зменшення резервів здійснено шляхом списання безнадійних (непрацюючих) кредитів. Таким чином, банк «очистив» свій кредитний портфель: якщо на початку 2017 р. резерви становили 26 241 млн. грн. (майже половину розміру всього кредитного портфеля), то на початок 2018 р. вони становили 7911 млн. грн. (17,7% кредитного портфеля).

Найбільшу питому вагу в структурі кредитного портфеля мають кредити, надані великим

Таблиця 1

Аналіз складу та динаміки змін активів ПАТ «Райффайзен Банк Аваль» за 2016–2017 рр.

Показник	01.01.2017 р.		01.01.2018 р.		Абсолютне відхилення, +,-	Відносне відхилення, %
	Абсолютне значення	Питома вага	Абсолютне значення	Питома вага		
Активи:						
Грошові кошти та їх еквіваленти	10 292 755	17,94%	10 297 227	15,53%	4 472	0,0%
Торгові цінні папери	808 776	1,41%	1 127 477	1,70%	318 701	39,4%
Заборгованість кредитних установ	10 168 968	17,73%	8 032 433	12,12%	–2 136 535	–21,0%
Кредити клієнтам	27 923 626	48,68%	36 844 668	55,57%	8 921 042	31,9%
Активи призначені для продажу	55 275		56 170	0,08%	895	1,6%
Інвестиційні цінні папери:						
– за справедливою вартістю	3 380 399	5,89%	5 727 107	8,64%	2 346 708	69,4%
– наявні для продажу	1 172	0,00%	0	0,00%	–1 172	–100,0%
Інвестиційна нерухомість	160 627	0,28%	121 523	0,18%	–39 104	–24,3%
Основні засоби	1 972 930	3,44%	2 037 679	3,07%	64 749	3,3%
Нематеріальні активи	387 256	0,68%	408 995	0,62%	21 739	5,6%
Поточні активи з податку на прибуток	385 153	0,67%	535 046	0,81%	149 893	38,9%
Відстрочені активи з податку на прибуток	743 261	1,30%	31 643	0,05%	–711 618	–95,7%
Інші активи	1 084 439	1,89%	1 077 421	1,63%	–7 018	–0,6%
Всього активів	**57 364 637**	**100,00%**	**66 297 389**	**100,00%**	**8 932 752**	**15,6%**

Джерело: складено за [4]

Таблиця 2

Структура кредитного портфеля «Райффайзен Банк Аваль»

Показник	01.01.2017		01.01.2018		Зміна за рік	
	сума, тис. грн.	Питома вага, %	сума, тис. грн.	Питома вага, %	абсолютна, тис. грн.	відносна, %
Кредити клієнтам:						
Великі підприємства	32 182 281	59,4%	32 580 004	72,8%	397 723	1,2%
Малі підприємства	3 563 980	6,6%	2 814 076	6,3%	-749 904	-21,0%
Фізичні особи	16 447 125	30,4%	7 825 106	17,5%	-8 622 019	-52,4%
Мікро підприємства	1 972 051	3,6%	1 536 318	3,4%	-435 733	-22,1%
Всього:	**54 165 437**	**100,0%**	**44 755 504**	**100,0%**	**-9 409 933**	**-17,4%**
Мінус – резерв під зменшення корисності						
Великі підприємства	10 612 745	40,4%	3 345 135	42,3%	-7 267 610	-68,5%
Малі підприємства	1 845 146	7,0%	311 828	3,9%	-1 533 318	-83,1%
Фізичні особи	12 715 701	48,5%	3 939 158	49,8%	-8 776 543	-69,0%
Мікро підприємства	1 068 219	4,1%	314 715	4,0%	-753 504	-70,5%
Всього:	**26 241 811**	**100,0%**	**7 910 836**	**100,0%**	**-18 330 975**	**-69,9%**
Кредити клієнтам (скореговані):						
Великі підприємства	21 569 536	77,2%	29 234 869	79,3%	7 665 333	35,5%
Малі підприємства	1 718 834	6,2%	2 502 248	6,8%	783 414	45,6%
Фізичні особи	3 731 424	13,4%	3 885 948	10,5%	154 524	4,1%
Мікро підприємства	903 832	3,2%	1 221 603	3,3%	317 771	35,2%
Всього:	**27 923 626**	**100,0%**	**36 844 668**	**100,0%**	**8 921 042**	**31,9%**

Джерело: складено за [4]

підприємствам: 79,3%. Приріст цього показника становив 7665 млн. грн. (або 35,5%). На другому місці за обсягом – кредити фізичним особам – 10,5%. Їхня частка за 2017 рік дещо зменшилася на 2,9%, та і приріст був незначним: 4,1%.

Для аналізу доходності і прибутковості банківської установи необхідно провести аналіз консолідованого звіту про прибутки та збитки ПАТ «Райффайзен Банк Аваль» за 2016–2017 рр. (табл. 3)

Аналізуючи «Звіт про прибутки та збитки», слід зазначити, що основним джерелом формування прибутку банку є чистий процентний дохід. За 2017 рік він становив 5692,5 млн. грн. При цьому чистий комісійний дохід становить 2344,4 млн. грн., а непроцентні доходи – 480,7 млн. грн. Чистий прибуток за 2017 рік становить 5319,02 млн. грн.

Доходи ПАТ «Райффайзен Банк Аваль» складаються з процентних доходів, комісійних доходів і доходів від торгівлі цінними паперами. Збільшення процентних доходів від кредитів клієнтам на 397 826 тис. грн., або на 7%, є позитивним фактом. З іншого боку, за збільшення обсягу кредитів клієнтам на 31% такий приріст процентних доходів є недостатнім. Це можна пояснити, по-перше, зменшенням рівня кредитних ставок через здешевлення ресурсів, по-друге, великою часткою непрацюючих кредитів.

Доходи від операцій із кредитними установами закономірно зменшилися на 225 665 тис. грн., або на 20%, оскільки, як видно з табл. 3, кредитний портфель заборгованості кредитних установ зменшився на 2136 млн. грн., або на 21%.

Зменшення процентних витрат говорить про ефективну роботу банку із залучення ресурсів: за зростання залучених ресурсів на 16% процентні витрати зменшилися на 22%.

Таким чином, чисті процентні доходи ПАТ «Райффайзен Банк Аваль» за 2016–2017 рр. збільшилися на 852 489 тис. грн., або на 18%.

У зв'язку з великою кількістю збанкрутілих підприємств в Україні перед банком постає складне завдання з пошуку нових платоспроможних клієнтів. Тому слід відмітити позитивний момент щодо збільшення чистих комісійних доходів банку на 447 703 тис. грн., або на 24%.

Кожний господарюючий суб'єкт метою своєї діяльності ставить отримання прибутку, тому збільшення прибутку за 2017 рік на 1 601 596 тис. грн., або на 43%, говорить про досягнення поставлених

Таблиця 3

Аналіз консолідованого звіту про прибутки та збитки ПАТ «Райффайзен Банк Аваль» за 2016–2017 рр.

Показник	2016	2017	Абс. від., +,-	Відн. відх., %
Процентні доходи				
Кредити клієнтам	5 159 406	5 557 232	397 826	7,71
Заборгованість кредитних установ	1 127 146	901 481	–225 665	–20,02
Цінні папери	425 174	693 630	268 456	63,14
	6 711 726	**7 152 343**	**440 617**	**6,56**
Процентні витрати				
Заборгованість перед клієнтами	(1 495 127)	(1 249 346)	–245 781	–16,44
Заборгованість перед кредитними установами	(276 332)	(210 515)	–65 817	–23,82
Субординований борг	(99 290)	–	–99 290	
	(1 871 733)	**(1 459 861)**	**–411 872**	**–22,00**
Чисті процентні доходи	**4 839 993**	**5 692 482**	**852 489**	**17,61**
Резерв під зменшення корисності кредитів	28 515	1 682 001	1 653 486	5798,65
Чисті процентні доходи після резерву під зменшення корисності кредитів	**4 868 508**	**7 374 483**	**2 505 975**	**51,47**
Комісійні доходи	2 934 552	3 849 766	915 214	31,19
Комісійні витрати	–1 037 828	–1 505 339	–467 511	45,05
Чисті комісійні доходи	**1 896 724**	**2 344 427**	**447 703**	**23,60**
Непроцентні доходи	**796 628**	**480 758**	**–315 870**	**–39,65**
Непроцентні витрати	**(3 475 337)**	**(3 676 025)**	**–200 688**	**5,77**
Прибуток до оподаткування	**4 086 523**	**6 523 643**	**2 437 120**	**59,64**
Витрати з податку на прибуток	(369 098)	(1 204 622)	–835 524	226,37
Прибуток за рік	**3 717 425**	**5 319 021**	**1 601 596**	**43,08**
Припадає на:				
– акціонерів Банку	3 752 880	5 327 168	1 574 288	41,95
– частку неконтролюючих акціонерів	(35 455)	(8 147)	27 308	–77,02
	3 717 425	**5 319 021**	**1 601 596**	**43,08**
Прибуток на акцію				
Чистий та скоригований прибуток на одну просту акцію (грн.)	0,0610	0,0866	0,0256	41,97

Джерело: складено за [4]

завдань керівництвом банку. Прибуток на 1 акцію також зріс майже на 42%.

Ціль аналізу структури активів банку полягає у виявленні достатності рівня диверсифікованості активних операцій банку й оптимальності їхньої структури; попередньому визначенні ступеня залежності банку від розвитку зовнішньої ситуації на різних сегментах ринку банківських послуг і продуктів, а також від загальноекономічних і регіональних тенденцій. Диверсифікованість – це розподіл банком наявних ресурсів між різноманітними об'єктами з метою зниження ризику втрат і в надії одержати більш високий дохід. Диверсифікованими будуть активи банку, які рівномірно розміщені в різні напрями. Недиверсифікованими – активи, у структурі яких яка-небудь одна із груп буде займати понад 50%. Диверсифікованість як інструмент зниження банківських ризиків є дуже важливою характеристикою діяльності банку, тому що тільки наявність різних напрямів вкладень ресурсів у структурі може вберегти банк від системних і ринкових ризиків [5].

За методикою Л.Фю Сухової оптимальною вважається така структура активів банку (табл. 4):

– високоліквідні активи, у числі яких – залишки коштів у касі, всі кошти на кореспондентських рахунках – коефіцієнт концентрації близько 0,3;

– надані кредити – Кк = 0,4;

– всі вкладення в цінні папери – не більше Кк = 0,10–0,12;

– основні кошти й нематеріальні активи – Кк = 0,17–0,18;

– інші активи – Кк не більше 0,02–0,03 [6, с. 79].

Загалом за величиною коефіцієнта концентрації можна дійти таких висновків:

1. Банк підтримує статтю «грошові кошти та їх еквіваленти» на рівні нижче нормативного (16,21% за нормативу 30%), але враховуючи, по-перше, високий рівень надійності банківської установи, що у разі необхідності дає можливість залучити необхідні кошти на міжбанківському ринку або у НБУ, а по-друге, наявність іноземних акціонерів, які мають можливість завжди підтримати ліквідність свого банку в Україні, це не є суттєвим.

2. Співвідношення фактичного обсягу кредитів на рівні 71% за нормативу 40% говорить про відсутність диверсифікації основної діяльності банківської установи. При цьому слід звернути увагу на якість кредитного портфеля банку. За даними «Райффайзен Банку Аваль» та НБУ станом на кінець 2018 р. частка непрацюючих (безнадійних) кредитів «РБА» становила 32% за 56% – загалом по банківській системі.

3. Частка цінних паперів у структурі активу (факт 9,33%) відповідає нормативному значенню 10%.

4. Слід більш уважно розглянути невідповідність нормативним значенням частки основних засобів у структурі активів банку. Так, фактичне значення (3,21%) приблизно в 6 разів менше за нормативне (18%). Одним із пояснень такої ситуації може бути оптимізація оподаткування, коли банк орендує приміщення у пов'язаних осіб, що дає змогу списувати витрати на оренду приміщень. Іншою причиною може бути неможливість купити в центральних частинах міст приміщення, що відповідали б вимогам банку щодо іміджу, площі, планування приміщень тощо.

Висновки з проведеного дослідження. Станом на кінець 2017 року чисті активи банку сягали 67 млрд грн. Зростання розміру активів на 9,7 млрд грн за рік зумовлено такими чинниками: оптимізація структури активів; заміщення низькодохідних активів (у тому числі в іноземній валюті) на високодохідні в національній валюті, зокрема, інвестування в депозитні сертифікати НБУ; робота з проблемною заборгованістю.

Розмір кредитного портфеля на кінець 2017 року становив 36,8 млрд грн. Його зростання відбулося переважно за рахунок кредитів, наданих корпоративним клієнтам. За рік відбулося скорочення обсягу резервів під зменшення корисності на 18,33 млрд. грн за рахунок проведення ефективної роботи щодо зменшення частки старих проблемних кредитів (списання, продаж проблемної заборгованості, погашення за рахунок продажу застави).

Таблиця 4

Агрегована структура активів ПАТ «Райффайзен Банк Аваль» за 2016–2017 рр.

			Структура, %		
Показник	**2016 р.**	**2017 р.**	**2016 р.**	**2017 р.**	**Норматив Кк**
Активи:					
Грошові кошти та їх еквіваленти	10292755	10297228	19,31	16,21	30%
Заборгованість кредитних установ	10168968	8032433	19,08	12,64	40%
Кредити клієнтам	27923626	37348686	52,39	58,79	
Інвестиційні цінні папери:	3 380 399	5 925 271	6,34	9,33	10%
Основні засоби	1972930	2037965	3,70	3,21	18%
Інші активи	1084439	1050930	2,03	1,65	2%
Всього активів	**53 303 204**	**63 529 324**	**100,00**	**100,00**	

Джерело: складено за [4]

Банк характеризується значним приростом активів. Основу приросту активів становило збільшення обсягів кредитування. Вторинним резервом для банку слугують цінні папери. Маючи невеликий інвестиційний портфель (9,7% від підсумку), банк виступає як дилер на ринку цінних паперів.

У 2017 році банк продемонстрував один із найкращих фінансових результатів у банківській системі України – чистий прибуток після оподаткування досяг 5,3 млрд грн. Покращення результату діяльності відбулося здебільшого за рахунок скорочення витрат на резерви під зменшення корисності кредитів.

Загалом у процесі цього дослідження ми з'ясували, що для стабільного і сталого розвитку комерційному банку необхідні значні обсяги активів і пасивів, а також якісна методика управління цими ресурсами.

Також хотілося б ще раз підкреслити, що нині в умовах світової фінансової кризи вкрай актуальною стає проблема адекватної оцінки стійкості комерційного банку та від якості і ретельності її проведення залежить, чи зможе банк «вистояти» в умовах фінансової кризи чи ні.

У процесі дослідження нами були проаналізовані показники активів та кредитного портфеля комерційного банку, які знаходяться в постійному русі. У зв’язку зі зміною зовнішньої економічної кон’юнктури, що впливає на діяльність комерційного банку, аналіз фінансових показників потребує подальшого і постійного дослідження.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон України «Про банки і банківську діяльність» 07.12. 2000р. № 2121-III / Верховна Рада України. URL:: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2121-14. (дата звернення: 10.02.2019).

2. Вовчак О.Д. Банківська справа: Навч. посіб. / О. Д. Вовчак, Н. М. Рущишин. Львів: «Новий Світ – 2000», 2008. 560 с.

3. Отенко И.П. Анализ деятельности коммерченских банков / И.П. Отенко. Х.: Изд. ХГЭУ, 2001. 156 с.

4. Річна інформація емітента цінних паперів ПАТ «Райффайзен Банк Аваль» за 2016-2017 роки. ПАТ «Райффайзен Банк Аваль»: веб-сайт. URL: https://www.aval.ua/f/1/about/bank_reports/AR2017_UKR.zip (дата звернення: 10.02.2019).

5. Міщенко В.І., Слав 'янська Н.Г., Коренєва О.Г. Банківські операції: Підручник. 2-е вид., переробл. і доп. К. : Знання, 2007. С. 155–175.

6. Шийко В.І. Оцінювання управління ліквідністю банківських установ. Інвестиції: практика та досвід. 2018. № 12. С. 68–74. URL: http://www.investplan.com.ua/pdf/12_2018.pdf (дата звернення: 10.02.2019).

REFERENCES:

1. Zakon Ukrayiny. (2000) “Pro banky i bankivs'ku diyal'nist'” [“On Banks and Banking”. Law of Ukraine] 07.12. 2000. № 2121-III. – [Electronic resource]. Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2121-14. (accessed 10 February 2019)

2. Vovchak O.D., Ruschyshyn N. M. (2008) Bankivs'ka sprava. Navchal'nyy posibnyk [Banking. Tutorial]. Lviv: “Novyy Svit – 2000». (in Ukrainian)

3. Otenko I.P. (2001) Analiz deyatel'nosti kommerchenskikh bankov [Analysis of the activities of commercial banks]. Kharkov: HGEU. (in Russian)

4. PJSC “Raiffeisen Bank Aval”. (2018) Richna informatsiya emitenta tsinnykh paperiv PAT “Rayffayzen Bank Aval'» [Annual information of the issuer of securities of PJSC “Raiffeisen Bank Aval”]. – [Electronic resource]. Available at: https://www.aval.ua/f/1/about/bank_reports/AR2017_UKR.zip (accessed 10 February 2019)

5. Mischenko V.I., Slav'yanska N.G., Korenev O.G. (2007) Bankivs'ki operatsiyi. Pidruchnyk [Banking Transactions. Textbook]. Kyiv: Znannya. (in Ukrainian)

6. Shyyko V.I. (2018) Otsinyuvannya upravlinnya likvidnistyu bankivs'kykh ustanov [Assessment of Liquidity Management of Banking Institutions]. Investytsiyi: praktyka ta dosvid, (electronic journal), no. 12, pp. 68-74. Available at: http://www.investplan.com.ua/pdf/12_2018.pdf (accessed 10 February 2019).

Slobodyanyuk Nataliya
Doctor of Economic Sciences, Associate Professor,
Head of the Finance and Banking Department
Donetsk National University of Economy and Trade
named after M. Tugan-Baranovsky
Yunatskyi Marian
Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Finance and Banking
Donetsk National University of Economics and Trade
named after Mykhailo Tugan-Baranovsky, Kryvyi Rih, Ukraine
Shelever Alina
Student
Donetsk National University of Economy and Trade
named after M. Tugan-Baranovsky

ANALYSIS OF ASSETS AND WAYS FOR IMPROVING CREDIT ACTIVITY OF COMMERCIAL BANKS AT THE EXAMPLE OF PAYABLE "RAYFHAISEN BANK AVAL"

The purpose of the article. Generalization of theoretical foundations and development of practical recommendations for improving the lending activity of commercial banks, for example, PJSC "Raiffeisen Bank Aval".

Methodology. Research methods are based on general scientific and fundamental positions of economic theory and financial science. To achieve the goal and to solve the problems, the following methods were used: theoretical generalization, scientific abstraction and system analysis – for the further development of the theoretical foundations of the formation of assets and the loan portfolio of the banking institution graphic – for the visual representation and schematic representation of the main categories of assets of the banking institution in Ukraine.

Results. The article defines the economic category of "assets" and describes the main approaches to asset analysis. In particular, it is noted that on the basis of horizontal analysis of active bank operations, changes in dynamics are analyzed by comparing data for different periods. Comparison of data allows to detect deviations in absolute amount and in percentage for: main working assets; non-working assets; expenses for own needs; immobilized assets and funds. The given grouping of bank assets gives an opportunity to characterize the qualitative composition of bank assets.

The analysis of the composition and dynamics of changes in assets of PJSC "Raiffeisen Bank Aval" for 2016–2017 allowed to determine the main article, due to which there was an increase in bank assets – loans, which in itself led to the need to analyze the structure of the bank's loan portfolio. The analysis of the structure of the loan portfolio of PJSC "Raiffeisen Bank Aval" in the branches of the economy makes it possible to assert that the largest volume of credit debt in the bank was made by individuals and enterprises of trade. On the basis of the analysis of the dynamics of changes in the loan portfolio of Raiffeisen Bank Aval for 2016–2017, according to the segments of borrowers, it can be stated that the actual reduction of lending to individuals and micro enterprises on the background of "improving" the loan portfolio, that is, reducing the provision for depreciation, which makes it possible to optimize the structure and profitability of the bank's loan portfolio. The main criterion for analyzing the choice of a banking institution is reliability, which is achieved first of all through the indicators of liquidity and solvency, which in turn correlate with the state of assets of the banking institution.

Practical implications. The practical value of the results obtained is to provide recommendations for improving the lending activity of commercial banks.

Value/originality. In the process of research, we analyzed the indicators of assets and loan portfolio of a commercial bank, which are in constant motion. Due to the change in the external economic environment affecting the activities of the commercial bank, the analysis of financial indicators requires further and continuous research.

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИКИ ОЦІНЮВАННЯ РІВНЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ

IMPROVING METHODS OF EVALUATION OF THE FINANCIAL SECURITY LEVEL OF BANKING INSTITUTIONS

УДК 336.7

Фурсова В.А.
к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів
Національний аерокосмічний університет імені М.Є. Жуковського «Харківський авіаційний інститут»

Різке зростання числа банкрутств вітчизняних банків свідчить про неспроможність наявних методик оцінювання їхньої фінансової безпеки.У статті систематизовані наявні в сучасній літературі підходи щодо оцінювання фінансової безпеки банків, виділені їх недоліки та запропоновано вдосконалену методику оцінки рівня фінансової безпеки банківської установи з урахуванням внутрішніх й зовнішніх факторів. Автором обґрунтовано, що сучасні реалії для оцінки фінансової безпеки банку вимагають урахування таких внутрішніх показників, як рівень виведення коштів клієнтів на рахунки закордонних банків, рівень стійкості залучених коштів та рівень валютного ризику. Серед зовнішніх чинників в методику включені: облікова ставка; валютний курс; рівень інфляції. Вдосконалену методику було апробовано на ПАТ «Укрсоцбанк». За результатами дослідження автором було доведено, що зовнішнє середовище може здійснювати як позитивний, так і негативний вплив на фінансову безпеку банківської установи. Запропонована методика дасть змогу банку виявити проблеми на ранній стадії, оптимізувати політику з управління ризиками й адаптуватися до змін в середовищі.

Ключові слова: *фінансова безпека, банківська установа, методика, внутрішні і зовнішні чинники.*

Резкий рост числа банкротств отечественных банков показал несостоятельность имеющихся методик оценки их финансовой безопасности. В статье систематизированы существующие в современной литературе подходы к оценке финансовой безопасности банков, обозначены их недостатки и предложена усовершенствованная методика оценки уровня финансовой безопасности банковского учреждения с учетом внутренних и внешних факторов. Автором обосновано, что современные реалии для оценки финансовой безопасности банка требуют учета таких внутренних показателей, как уровень вывода средств клиентов на счета зарубежных банков, уровень устойчивости привлеченных средств и уровень валютного риска. Среди внешних факторов в методику включены: учетная ставка; валютный курс; инфляция. Усовершенствованную методику было апробировано на ПАО «Укрсоцбанк». По результатам исследования автором было доказано, что внешняя среда может оказывать как положительное, так и отрицательное влияние на финансовую безопасность банковского учреждения. Предложенная методика позволит банку выявить проблемы на ранней стадии, оптимизировать политику по управлению рисками и адаптироваться к изменениям в среде.

Ключевые слова: *финансовая безопасность, банковское учреждение, методика, внутренние и внешние факторы.*

High growth of bankruptcies of domestic banks showed the inadequacy of the existing methods for assessing their financial security. In the article, author systematized the approaches to assessing the financial security of banks, that exist in the modern literature, identified their shortcomings and proposed an improved methodology for assessing the level of financial security of a banking institution, taking into account internal and external factors. The author has proved that modern realities to assess the bank's financial security require taking into account such internal indicators as the share of cash in accounts in other countries in highly liquid assets (the level of withdrawal of clients to the accounts of foreign banks), the share of deposits of individuals in total liabilities (the level of sustainability of the borrowed funds) and the level of currency risk. Among external factors, the methodology includes the following: NBU discount rate; exchange rate; inflation. In order to assess the level of positive or negative dynamics of indicators, it was suggested to use the growth rates of these indicators. According to the results, the bank may receive one of four types of financial security assessment: critical (less than 37 points), insufficient (than 38-75 points), satisfactory (76-112 points), sufficient (113-150 points). A critical assessment means serious problems in the financial security structure. The insufficient level testifies to a number of problems in the bank's activity, which could cause to a crisis in the future. Sufficient rating indicates the financial stability of the bank. The improved methodology was tested at PJSC "Ukrsotsbank". According to the research, the author proved that the external environment can have both positive and negative effects on the financial security of a banking institution. Although the obtained results were compared with the results of the method, that had become the basis of an improved methodological approach. The proposed methodology will allow the bank to identify problems at an early stage, optimize risk management policies and adapt to changes in the environment.

Key words: *financial security, banking institution, methods, internal and external factors.*

Постановка проблеми. Вже п'ятий рік банківський сектор відчуває негативні наслідки політичної та економічної кризи, яка почалася у 2014 році. Так, кількість банків скоротилась на 103 установи та становила 77 одиниць за станом на 01.12.2018 р. у порівняні з до кризовим 2013 роком, а частка непрацюючих кредитів становила 53,7% від загального кредитного портфеля [1]. До того ж банківська система у 2016 році продемонструвала найбільші збитки за всю історію існування – 159,4 млрд. грн. Таким чином, визначення рівня фінансової стійкості банківських установ стає вирішальним завданням у стратегії розвитку банківської системи як ключового елемента економіки країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання щодо сутності та методів оцінювання рівня фінансової стійкості, надійності та фінансової безпеки банків, розглядаються у працях таких вітчизняних учених, як В. Барановський, Т.М. Болгар, О.Б. Васильчишин, Н.Г. Євченко, В.І. Гайдук, Н.В. Гайдук, А.О. Єпіфанов, О.Л. Пластун, В.А. Фурсова та ін. Серед закордонних дослідників доцільно виділити П. Роуза, М. Дейтса, А. Хаваса

тощо. У наукових працях вказаних учених ґрунтовно досліджуються проблеми щодо розробки методологічного апарату для оцінювання рівня фінансової безпеки банків, обґрунтовуються найбільш вагомі показники, визначаються шляхи підвищення рівня фінансової надійності банківських установ. Але в умовах кризи набуває актуальності питання щодо постійного удосконалення методик оцінювання рівня фінансової безпеки з урахуванням впливу факторів не тільки внутрішнього, але й зовнішнього середовища, що й зумовило тему дослідження.

Постановка завдання. Метою дослідження є удосконалення методики оцінювання рівня фінансової безпеки банківської установи з урахуванням впливу зовнішнього середовища.

Виклад основного матеріалу дослідження. Під фінансовою безпекою розуміють такий фінансовий стан, який має збалансовану систему фінансових показників, є стійким до внутрішніх і зовнішніх загроз та задяки якому банк має можливість своєчасно й в повному обсязі виконувати свої зобов'язання та сприяти єфективному розвитку банку в поточному та майбутньому періодах [2].

Нині в економічній літературі немає єдиного підходу до побудови моделей і методів оцінки безпеки банків. Так, О.Б. Васильчишин класифікує групи методів оцінювання рівня фінансової безпеки банків таким чином:

– методи, які базуються на використанні економічних нормативів;

– методи, які ґрунтуються на використанні коефіцієнтів;

– методи економіко-математичного моделювання;

– методи експертних оцінок [3].

Але, як свідчить проведене дослідження [4; 5], більшість авторів для оцінювання рівня фінансової безпеки банків використовують методи, які ґрунтуються на використанні коефіцієнтів. Кількість коефіцієнтів у розроблених методиках залежить від дослідника, його підходу до вирішуваного завдання. Найчастіше використовують такі показники, як: достатність капіталу; ліквідність; частка кредитів у активах банку; рівень кредитного ризику; рентабельність активів та капіталу; частка строкових активів у зобов'язаннях; частка міжбанківських кредитів у зобов'язаннях; чиста процентна маржа; рівень залежності банку від рефінансування НБУ [6–9].

Незважаючи на велику кількість наведених у сучасній економічній літературі методик оцінювання рівня фінансової стійкості, практично кожна з них має свої недоліки, які детально розглянуто у дослідженнях [4, 10]. Але загальним недоліком більшості методик є те, що вони не враховують зовнішні фактори, які впливають на діяльність банківських установ.

У зв'язку з тим, що банки працюють в умовах постійних змін, потрібна постійна адаптація показників оцінки рівня безпеки. Тому для визначення рівня фінансової безпеки банку доцільно постійно удосконалювати сучасні методики її оцінювання. З цією метою, грунтуючись на основних положеннях методики Т.М. Болгар та наопрацюваннях О.Б. Васильчишина, нижче запропоновано новий механізм щодо оцінювання рівня фінансової безпеки банківської установи.

Як уже зазначалось, фінансова безпека повинна визначатися рівнем захищеності не тільки від внутрішних, але й від зовнішних факторів, тому виділимо дві групи показників:

– показники, які характеризують рівень захищеності від внутрішних факторів (ефективність діяльності банку, показники рівня фінансової безпеки);

– показники, які характеризують рівень впливу зовнішних факторів на діяльність банку.

Так, Т.М. Болгар в своїй методиці пропонує використовувати такий перелік показників: рентабельність активів, рівень процентної маржі, ефективність роботи банку; ефективність операцій з процентними коштами; ефективність комісійної діяльності; прибуток на одного співробітника; миттєва ліквідність; рівень проблемних кредитів; коефіцієнт кредитних ризиків; коефіцієнт співвідношення кредитів і зобов'язань; достатність капіталу; співвідношення отриманих і наданих міжбанківських кредитів; загальна валютна позиція [11].

Але, оскільки низка показників є дублюючими (наприклад, показники рівня процентної маржі та ефективності з процентними коштами є схожими за своїм економічним змістом), деякі не завжди можливо обчислити (прибуток на одного співробітника), а інші не мають суттєвого впливу на результативність роботи банку (як, наприклад, показник ефективності комісійної діяльності у звязку з невеликою часткою комісійних доходів у загальній сумі доходів банку), то пропонуємо залишити низку показників, розглянутих Т.М. Болгар, та додати деякі показники, які характеризують як внутрішню фінансову безпеку банку, так і й рівень впливу зовнішних факторів.

Так, на нашу думку, важливе значення має розрахунок частки грошових коштів на рахунках в інших країнах у високоліквідних активах, оскільки це дає змогу виявити рівень виведення банками коштів на зарубіжні рахунки та підвищує, таким чином, ризик ліквідності. До того ж розрахунок питомої ваги вкладів фізичних осіб в пасивах дозволяє оцінити рівень стійкості ресурсної бази банку та ризик відтоку коштів.

За останнє десятиріччя вітчизняні банки суттєво активізували свою діяльність на світових фінансових ринках, що збільшило необхідність

підвищення контролю за їх валютною позицією. Насамперед це зумовлено факторами нестабільності на глобальних ринках валют, а також високим рівнем невизначеності щодо політики регулювання валютних відносин, яку проводить НБУ. Тому є постійна необхідність щодо постійного контролю валютних ризиків, які виникають у процесі проведення банківських операцій. Найчастіше рівень валютного ризику оцінюють за допомогою розміру відкритої валютної позиції. Але поза увагою залишаються показники, які оцінюють зовнішній вплив рівня валютного ризику на діяльність банку [3].

Систематизувавши літературні джерела, зупинимо свою увагу на напрацюваннях О.Б. Васильчишина, який пропонує враховувати такі зовнішні показники [3]:

– облікова ставка – може негативно впливати на фінансову безпеку банківських установ у разі низької незалежності голови НБУ, що нині має місце в Україні;

– валютний курс – його девальвація негативно впливає на рівень довіри населення до банківських установ, а також сприяє виникненню значних втрат у результаті переоцінювання курсів валют і зростання проблемної заборгованості;

– інфляція – її збільшення сприяє падінню реальних заробітних плат і купівельної спроможності населення, породжує попит на депозити та іноземну валюту, знижує кредитоспроможність позичальників.

Оскільки О.Б. Васильчишин не надає формул розрахунків виділених показників та їхніх нормативних або граничних значень, то пропонуємо використовувати темпи зростання цих показників із метою оцінювання рівня їх позитивної або негативної динаміки.

У таблиці 1 наведено обрані показники фінансової безпеки банку, їх нормативні значення та можливі значення їх відхилень від нормативів (тобто «сіра зона»).

Слід відмітити, що для нівелювання недоліків сучасних методик, які мають жорстку прив'язку до нормативних значень показників, Т.М. Болгар пропонує використовувати поняття «сірої зони» з математичною похибкою у розмірі +/– 10% від нормативного значення. Банк є стійким, якщо розраховані показники знаходятся у межах порогових значень. В іншому разі на банк впливатимуть негативні фактори, які мають різний ступень інтенсивності. В такому разі рекомендовано впроваджувати заходи із забезпечення фінансової безпеки банківської установи [11].

Розподіл балів за значенням показників відображено в таблиці 2.

З метою врахування динаміки змін показників рекомендовано використовувати додаткові бали. Якщо показники мають позитивну динаміку, то до загальної кількості балів добавляється 1 бал. Але у разі максимального значення показника – бали не додаються. Якщо показник має негативну динаміку, то загальна кількість балів зменшується на 1 бал [11].

Підсумовуючи, рівень фінансової безпеки банку визначають за формулою [11]:

Таблиця 1

Нормативні значення та значення «сірих зон» для кожного показника (%, од.)

Назва показника	Нормативне значення	«Сіра зона»
Рентабельність активів	1,50%	1,35% – 1,65%
Рівень процентної маржі	≥5%	4,5%–5,5%
Ефективність роботи банку	≥1	0,9–1,1
Ліквідність	≥20%	18%–22%
Частка грошових коштів на рахунках в інших країнах у високоліквідних активах	≤30%	27%–33%
Рівень проблемних кредитів	≤5%	4,5%–5,5%
Коефіцієнт покриття кредитного ризику	≥1	0,9–1,1
Коефіцієнт співвідношення кредитів та зобов'язань	Оптимально 0,53–0,9; >0,9 низька кредитна стікійсть; ≤0,53 загроза збитків.	0,5–0,9
Частка вкладів фізичних осіб в пасивах	≤50%	45%–55%
Коефіцієнт достатності капіталу	≥10%	9%–11%
Співвідношення отриманих та виданих міжбанківських кредитів	Якщо >1,4 є загроза для фінансової стійкості банку	1,25–1,55
Рівень валютного ризику	≥1	0,9–1,1
Темп зростання (падіння) облікової ставки	≤1	0,9–1,1
Темп зростання (падіння) валютного курсу	≤1	0,9–1,1
Темп зростання (падіння) рівня інфляції	≤1	0,9–1,1

Джерело: розроблено автором за даними [3; 11]

$$\begin{cases} S = \sum_{i=1}^{n} MAXi * P_i + D_i \\ P_i = 1, K_i > Z_h \\ P_i = 0.75, K_i > t_i \alpha K_i < Z_h \\ P_i = 0.5, K_i \langle t_i \alpha K_i \rangle Z_i \\ P_i = 0, K_i < Z_i \end{cases} \quad (1)$$

де: S – загальна кількість балів; MAXi – кількість балів за і-тим показником у відповідності з таблицею розподілу значень; P_i – показник порогової межи «сірої зони»; t_i – нормативне значення і-го показника; Z_i – нижня межа «сірої зони»; Z_h – верхня межа «сірої зони»; K_i – фактичне значення і-го показника; D_i – премія/штраф за тенденції змін і-го показника.

Максимальна сума балів, яку банк зможе отримати за удосконаленою методикою, є 150 балів (по 10 балів максимум на кожен із запропонованих показників). За результатами аналізу банк можна буде віднести до одного з чотирьох типів оцінки рівня фінансової безпеки: критичний (менш ніж 37 балів), недостатній (38–75 балів), задовільний (76–112 балів), достатній (113–150 балів). Критична оцінка означає серйозні проблеми у банківській структурі. Недостатній рівень свідчить про низку проблем в діяльності банку, які можуть викликати кризу в подальшому. Задовільний стан є прийнятним для подальшого функціонування банку, але потребує постійного моніторингу. Достатня оцінка свідчить про фінансову стабільність банку.

Удосконалену методику розглянемо на прикладі ПАТ «Укрсоцбанк».

Для розрахунку внутрішніх показників рівня фінансової безпеки було використано дані річної фінансової звітності банківської установи. В основі розрахунків зовнішніх факторів, які впливають на рівень фінансової безпеки банку, лежать дані Національного банку України (щодо облікової ставки та офіційного курсу валют), дані Державного комітету статистики України (щодо індексу інфляції).

Так, упродовж 2013–2017 рр. курс долара США відносно гривні щорічно зростав, що було зумовлено політичною та економічною кризою в країні (рис. 1). У 2015–2017 рр. курс дещо уповільнився та становив на кінець грудня 2017 року 27,7 гривень за один долар США.

Облікова ставка у 2012–2017 рр. демонструвала різноспрямовану динаміку, що було пов'язано з нестійким економічним становищем в Україні та спробою НБУ пожвавити економіку країни (рис. 2).

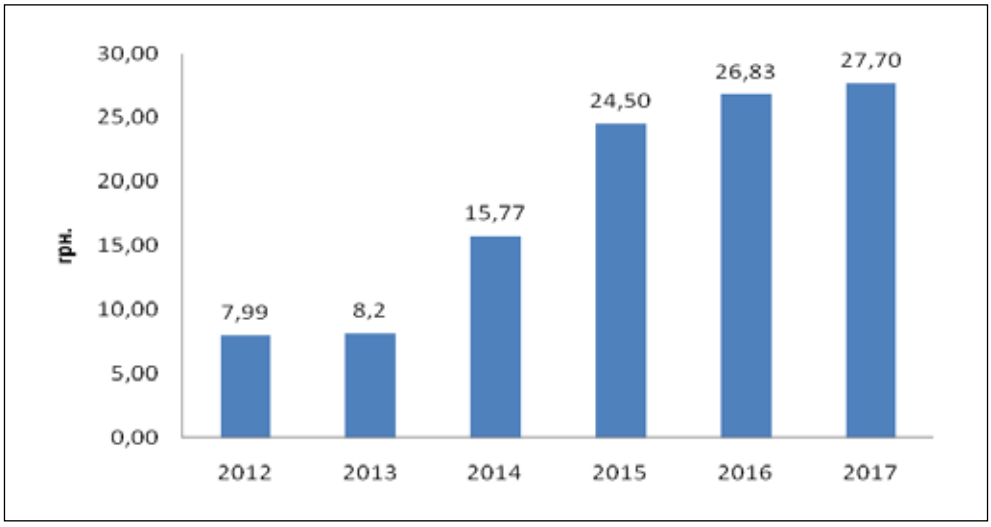


Рис. 1. Динаміка курсу гривні відносно долару США у 2012–2017 рр. (кількість національної валюти за один долар США)

Джерело: розроблено автором за даними [1]

Таблиця 2

Розподіл балів за значенням показників

Параметр показника	Кількість балів
нижче нижнього порогу «сірої зони»	0
нижче нормативу, але вище порогу «сірої зони»	5
вище нормативу, але нижче вищого порогу «сірої зони»	7,5
вище нормативу та вище верхнього порогу «сірої зони»	10

Джерело: дані [11]

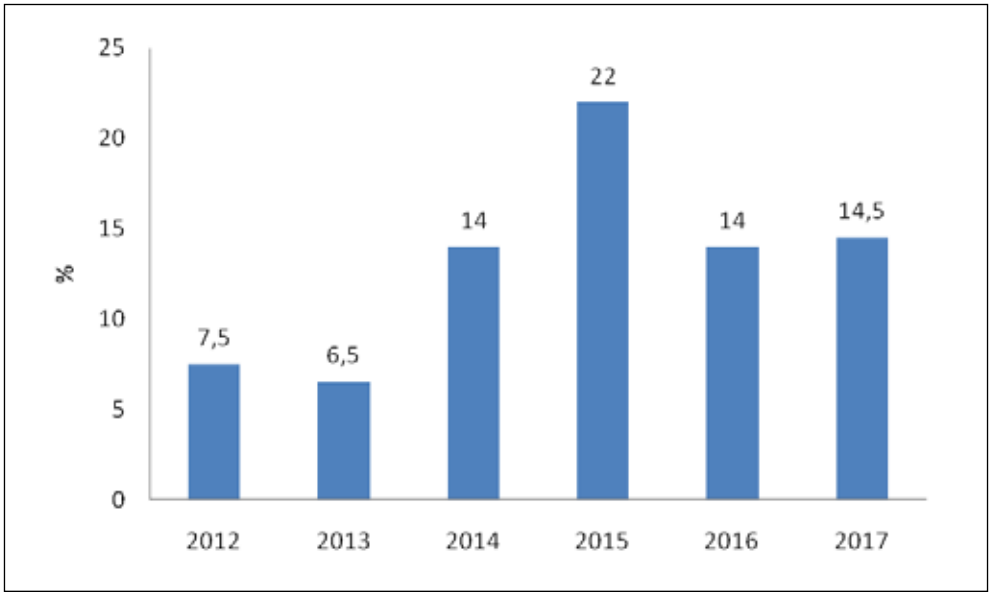


Рис. 2. Динаміка облікової ставки НБУ у 2012–2017 рр.

Джерело: розроблено автором за даними [1]

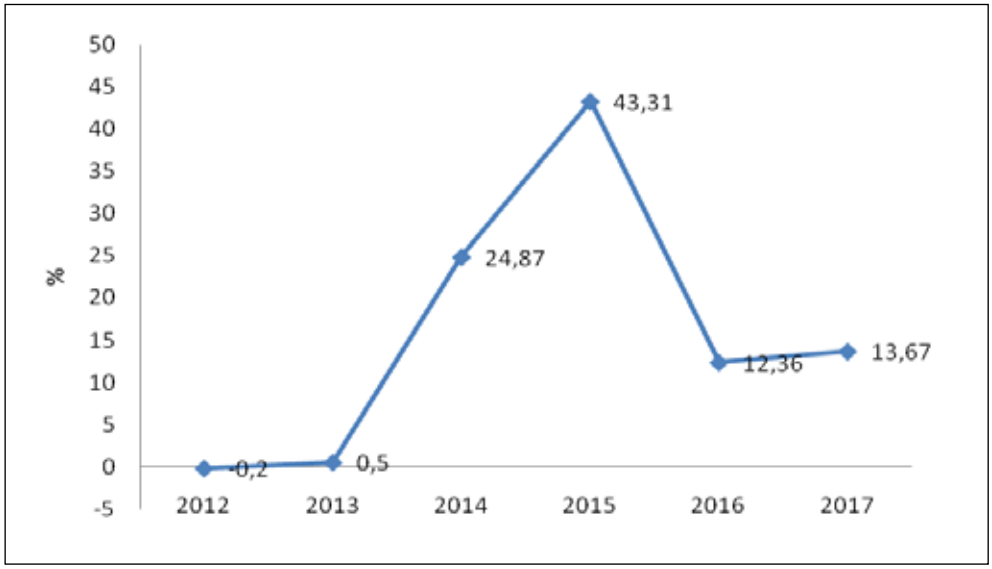


Рис. 3. Динаміка індексу інфляції у 2012–2017 рр.

Джерело: розроблено автором за даними [1]

На фоні політичної та економічної кризи у 2014–2015 рр. суттєво збільшилися ціни на товари та послуги, що водночас зі знеціненням національної валюти спровокувало зростання рівня інфляції на 24,87% та 43,31% відповідно (рис. 3). У 2016 році темпи зростання рівня інфляції знизилися до 12,36%, а у 2017 році трохи збільшилися – до 13,67% річних.

У таблиці 3 наведено дані розрахунків показників рівня фінансової безпеки для ПАТ «Укрсоцбанк» у 2013–2017 рр. за удосконаленою методикою.

У 2013–2017 рр. банк мав значні збитки, що відобразилось на показниках ефективності його діяльності та продемонстрував підвищення рівня проблемних кредитів до 81,98% у 2017 р. проти 36,33% у 2013 р. Підвищення рівня прострочених кредитів свідчить про погіршення кредитоспроможності позичальників та незадовільну кредитну політику банку. Також ПАТ «Укрсоцбанк» не має достатньо високоліквідних коштів, оскільки 54,99% грошових коштів виведено на рахунки зарубіжних банків. Оптимальне значення цього показника спостерігалося лише у 2014 році та становило 10,5%.

Іншою проблемою банку у 2013–2017 рр. був низький рівень відсоткової маржи, який був нижче нормативного значення, що зумовлено скорочен-

Таблиця 3

Розрахунок показників рівня фінансової безпеки для ПАТ «Укрсоцбанк» у 2013–2017 рр. за удосконаленою методикою

Показники	2013	2014	2015	2016	2017
Рентабельність активів	–2,64	–7,00	–5,03	–39,75	–12,91
Рівень процентної маржі	4,68	2,76	2,09	0,85	1,87
Ефективність роботи банку	0,82	0,67	0,69	0,29	0,53
Ліквідність	14,14	10,60	18,98	24,62	21,51
Частка грошових коштів на рахунках в інших країнах у високоліквідних активах	41,51	10,50	50,03	38,69	54,99
Рівень проблемних кредитів	36,33	41,62	72,30	75,38	81,98
Коефіцієнт покриття кредитного ризику	1,70	1,41	0,49	0,81	0,80
Коефіцієнт співвідношення кредитів та зобов'язань	0,64	0,68	0,90	0,68	0,62
Частка вкладів фізичних осбі в пасивах	27,38	25,60	50,88	60,11	56,41
Коефіцієнт достатності капіталу	21,22	12,77	25,34	22,29	15,12
Співвідношення отриманих та наданих міжбанківських кредитів	715,88	2111,89	307,76	6,75	7,05
Рівень валютного ризику	0,94	0,81	1,13	1,06	0,98
Темп зростання (падіння) облікової ставки	0,87	2,15	1,57	0,64	1,04
Темп зростання (падіння) валютного курсу	1,03	1,92	1,55	1,10	1,03
Темп зростання (падіння) рівня інфляції	–2,50	49,74	1,74	0,29	1,11

Джерело: розроблено автором за даними [63–65]

ням доходів від кредитів у зв'язку з погіршенням стану кредитного портфеля.

Коефіцієнт покриття кредитного ризику знизився з 1,7 у 2013 р. до 0,8 у 2017 р., що свідчить про те, що банк не в змозі покрити проблемні кредити за рахунок сформованих резервів.

Значно збільшилася частка депозитів фізичних осіб у портфелі депозитів банку, тобто банк залучав дорожчі ресурси, що також негативно вплинуло на рівень доходності банку. До того ж їх питома вага у 2016 році перевищувала рекомендовані значення.

Показник співвідношення отриманих та наданих міжбанківських кредитів у 2015–2017 рр. мав тенденцію до зниження, що свідчить про зміни в політиці банку щодо залучення кредитів від інших банків.

Показник рівня валютного ризику знаходився в рекомендованих межа (більше або дорівнював одиниці) у 2015–2016 рр., коли активи в іноземній валюті перевищували суму зобов'язаннь в іноземній валюті. В інші періоди банк наражався на валютний ризик.

Розрахунок суми балів за показниками рівня фінансової безпеки наведено у таблиці 4.

Загальна сума балів отримана ПАТ «Укрсоцбанк» свідчить, що банк мав задовільний рівень фінансової безпеки тільки у 2013 р., критичний – у 2015 році, а недостатній рівень – у 2014, 2016–2017 роках. При цьому слід відзначити різний вплив внутрішних та зовнішних факторів на загальну оцінку фінансової безпеки банківської установи. Так, наприклад, у 2015–2016 роках за внутрішні показники банк отримав однакову кількість балів – 29, але за зовнішні показники банк отримав 0 та 26 балів відповідно, що вплинуло на загальну кількість балів – 29 та 55. Тобто внутрішне середовище може негативно, як у 2014–2015 роках, коли банк не отримав жодного додаткового балу, так і позитивно, як у 2013, 2016–2017 роках, коли банк отримав певну суму балів, відбиватися на фінансової безпеці банківської установи.

Недостатній рівень фінансової безпеки одного із найбільших банків України свідчить про низьку фінансову стійкість та високі ризики у банківській системі, що у разі невжиття необхідних заходів може негативно вплинути на фінансову та економічну безпеку країни загалом.

З метою оцінювання ефективності удосконаленої методики порівняємо її результати з оригінальною методикою Т.М. Болгар (табл. 5 і 6).

Отримані результати свідчать про те, що значення показників за розглянутими методиками мали однакову тенденцію упродовж періоду, який аналізується, але за методикою Т.М. Болгар кількість балів була вищою. За методикою Т.М. Болгар банк може отримати один з трьох типів оцінки рівня фінансової безпеки: критичний (менше 80 балів), недостатній (80–110 балів), достатній (110–130 балів) [11]. Тобто, ПАТ «Укрсоцбанк» мав у 2013 році недостатній рівень фінансової безпеки (86,5 балів), у 2014–2017 рр. – критичний, тобто нижче 80 балів.

Порівняльну оцінку ефективності удосконаленої методики рівня фінансової безпеки банку з оригинальною наведено у таблиці 7.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, урахування внутрішних та зовнішніх показників у фінансовій диагностиці об'єкта дослі-

Таблиця 4

Розподіл балів для показників рівня фінансової безпеки ПАТ «Укрсоцбанк» у 2013–2017 рр. за удосконаленою методикою

Показники	Отримана кількість балів				
	2013	2014	2015	2016	2017
Рентабельність активів	0	0	0	0	0
Рівень процентної маржі	5	0	0	0	0
Ефективність роботи банку	0	0	0	0	0
Ліквідність	0	0	5	10	6,5
Частка грошових коштів на рахунках в інших країнах у високоліквідних активах	0	10	0	0	0
Рівень проблемних кредитів	0	0	0	0	0
Коефіцієнт покриття кредитного ризику	10	10	0	0	0
Коефіцієнт співвідношення кредитів та зобов'язань	10	10	10	10	10
Частка вкладів фізичних осбі в пасивах	10	10	4	0	0
Коефіцієнт достатності капіталу	10	9	10	9	9
Співвідношення отриманих та виданих міжбанківських кредитів	0	0	0	0	0
Рівень валютного ризику	6,5	0			
Темп зростання (падіння) облікової ставки	10	0	0	10	4
Темп зростання (падіння) валютного курсу	5	0	0	6	6
Темп зростання (падіння) рівня інфляції	10	0	0	10	4
Загальна сума балів, у тому числі:	*76,5*	*49*	*29*	*55*	*39,5*
Бали за внутрішню стійкість	*51,5*	*49*	*29*	*29*	*25,5*
Бали за вплив зовнішних факторів	*25*	*0*	*0*	*26*	*14*

Джерело: розроблено автором за даними [63–65]

Таблиця 5

Розрахунок показників рівня фінансової безпеки для ПАТ «Укрсоцбанк» у 2013–2017 рр. за методикою Т.М. Болгар

Показники	Нормативне значення	2013	2014	2015	2016	2017
Рентабельність активів	≥ 1,5	–2,64	–7,00	–5,03	–39,75	–12,91
Рівень процентної маржі	≥5%	4,68	2,76	2,09	0,85	1,87
Ефективність роботи банку	≥1	0,82	0,67	0,69	0,29	0,53
Ефективність операцій з процентними коштами	≥1	2,00	1,59	1,49	1,14	1,34
Ефективність комісійної діяльності	≥1	4,47	3,62	3,20	3,07	3,09
Прибуток на 1 співробітника	11 000	–154,8	–640,8	–496,0	–2899,6	–732,4
Ліквідність	≥20%	14,14	10,60	18,98	24,62	21,51
Рівень проблемних кредитів	≤5%	36,33	41,62	72,30	75,38	81,98
Коефіцієнт покриття кредитного ризику	≥1%	1,70	1,41	0,49	0,81	0,80
Коефіцієнт співвідношення кредитів та зобов'язань	Оптимально –0,53–0,9, >0,9 – низька кредитна стійкість, <0,53 загроза збитків.	0,64	0,68	0,90	0,68	0,62
Коефіцієнт достатності капіталу	≥10%	21,22	12,77	25,34	22,29	15,12
Співвідношення отриманих та наданих міжбанківських кредитів	Якщо ≥1,4 – загроза для фінансової стійкості банку	715,88	2111,89	307,76	6,75	7,05
Рівень валютного ризику	≤30%	0,94	0,81	1,13	1,06	0,98

Джерело: розроблено автором за даними [12]

дження, дозволяє аналітику отримати повну картину щодо фінансового стану банківської установи й визначити рівень загроз його фінансовій безпеці у розрізі внутрішнього та зовнішнього середовища. Завдяки використанню запропонованого нами методичного інструментарію банк буде мати можливість не тільки попереджувати виникнення проблемних ситуацій на ранньому етапі, але вияв-

Таблиця 6

Розподіл балів для показників рівня фінансової безпеки ПАТ «Укрсоцбанк» у 2013–2017 рр. за методикою Т.М. Болгар

Показники	Отримана кількість балів				
	2013	2014	2015	2016	2017
Рентабельність активів	0	0	0	0	0
Рівень процентної маржі	5	0	0	0	0
Ефективність роботи банку	0	0	0	0	0
Ефективність операцій з процентними коштами	10	9	9	9	10
Ефективність комісійної діяльності	10	9	9	9	10
Прибуток на одного співробітника	0	0	0	0	0
Ліквідність	0	0	5	10	6,5
Рівень проблемних кредитів	0	0	0	0	0
Коефіцієнт покриття кредитного ризику	10	10	0	0	0
Коефіцієнт співвідношення кредитів та зобов'язань	10	10	10	10	10
Коефіцієнт достатності капіталу	10	9	10	9	9
Співвідношення отриманих та виданих міжбанківських кредитів	0	0	0	0	0
Рівень валютного ризику	6,5	0			
Загальна сума балів	**86,5**	**47**	**43**	**73**	**59,5**

Джерело: розроблено автором за даними [12]

Таблиця 7

Оцінка ефективності удосконаленої методики рівня фінансової безпеки ПАТ «Укрсоцбанк» у 2013–2017 рр.

Результи оцінювання ефективності удосконаленої методики	2013	2014	2015	2016	2017
Загальний рівень фінансової безпеки за удосконаленою методикою	задовільний	недостатній	критичний	недостатній	недостатній
Загальний рівень фінансової безпеки за оригінальною методикою Т.М. Болгар	недостатній	критичний	критичний	критичний	критичний

Джерело: розроблено автором за даними [11; 12]

ляти їх причини, що дозволить оптимізувати політику щодо управління ризиками та адаптуватися до змін зовнішнього середовища.

З огляду на діяльність банку в умовах постійних змін, розширення глобалізаційних процесів та розвитку інформаційних технологій, подальшого дослідження потребує виявлення нових факторів, які будуть мати негативний вплив на його фінансову безпеку. Так, актуальності набуває питання щодо захисту банку від загроз, які виникають у процесі розвитку цифрових технологій. До того ж, все ще залишається невирішеною проблема, повязана з ризиками шахрайства співробітників та керуючих банку. Все це розширяє простір для досліджень у найближчому майбутньому.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Офіційний сайт Національного банку України. Показники банківської системи. URL: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442& cat_ id=34798593 (дата звернення 19.02.2019).

2. Євченко Н.Г., Криклій О.А. Вплив податкових ризиків на фінансову безпеку банку. *Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: збірник наукових праць.* Суми: ДВнЗ «УАБС НБУ», 2009. Вип. 25. С. 45 – 52.

3. Васильчишин О.Б. Аналіз наявних моделей оцінки фінансової безпеки банків і банківської системи і напрями їх удосконалення. *Регіональна економіка.* 2016. № 2. С. 156–164.

4. Фурсова В.А. Современные частные методики оценки финансовой устойчивости банковских учреждений. *Инновационная наука, образование, производство и транспорт: экономика, менеджмент, география и геология, сельское хозяйство, архитектура и строительство, медицина и фармацевтика*: монография / В.А. Фурсова, Ю.Ю. Диденко, Одесса: КУПРИЕНКО СВ, 2018. С. 23–31.

5. Фурсова В.А., Ращенко В.А. Влияние рефинансирования на финансовую устойчивость банковских учреждений. *Бизнес Информ*. 2017. № 5. С. 196–202.

6. Гайдук В.И., Вороков А.Л., Гайдук Н.В. Финансовая безопасность коммерческих банков: критерии и индикаторы. *Научный журнал КубГАУ.* 2015.

№ 114 (10). URL: http://ej.kubagro.ru/2015/10/pdf/06.pdf. (дата звернення 19.02.2019).

7. Фінансова безпека підприємств і банківських установ: монографія / А. О. Єпіфанов та інш.; за ред.: А. О. Єпіфанова. Суми: ДВНЗ «Українська академія банківської справи Національного банку України». 2009. 295 с.

8. Штаєр О.М., Колодізєв О.М. Формування універсальної системи оцінки економічної безпеки банку. *Проблеми економіки.* 2011. № 2. С. 67–75.

9. Барановський О.І. Банківська безпека: проблема виміру. *Економіка і прогнозування.* 2006. № 1. С. 7–25.

10. Fursova V.A. Accounting of the refinancing indicator in domestic methods of assessing the financial stability of bank. *Проблеми і перспективи сучасного розвитку фінансів, обліку та банківської діяльності*: матеріали І Міжнародної наук.-практ. конф., м. Дніпро, 19 березня 2018 р. Дніпро: Університет імені Альфреда Нобеля, 2018. С. 156–158.

11. Болгар Т.М. Фінансова безпека банків в умовах ринкової трансформації економіки України: автореф. дис… канд. екон. наук: 08.00.08. Суми: ДВнЗ «УАБС НБУ», 2009. 22 с.

12. ПАО «Укрсоцбанк». Фінансова звітність за міжнародними стандартами за 2013–2017 рр. URL: https://www.ukrsotsbank.com/ip_fininter/params/year.10/. (дата звернення 15.02.2019).

REFERENCES:

1. Ofitsiinyi sait Natsionalnoho banku Ukrainy. *Pokaznyky bankivskoi systemy.* [Indicators of the banking system]. Available at: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442&cat_id=34798593. (accesed 19 february 2019).

2. Yevchenko N. H., Kryklii O. A. (2009). *Vplyv podatkovykh ryzykiv na finansovu bezpeku banku* [Influence of tax risks on financial security of the bank]. Problemy i perspektyvy rozvytku bankivskoi systemy Ukrainy: zbirnyk naukovykh prats. Sumy: DVnZ “UABS NBU”. no. 25. pp. 45–52.

3. Vasylchyshyn O.B. (2016). *Analiz naiavnykh modelei otsinky finansovoi bezpeky bankiv i bankivskoi systemy i napriamy yikh udoskonalennia* [Analysis of existing models for assessing the financial safety of banks and the banking system and directions for their improvement]. Rehionalna ekonomika. no. 2. pp. 156–164.

4. Fursova V.A., Didenko Yu.Yu. (2018). *Sovremennye chastnye metodiki otsenki finansovoy ustoychivosti bankovskikh uchrezhdeniy.* [Modern Private Methods for Assessing the Financial Sustainability of Banking Institutions]. Innovatsionnaya nauka, obrazovanie, proizvodstvo i transport: ekonomika, menedzhment, geografiya i geologiya, sel'skoe khozyaystvo, arkhitektura i stroitel'stvo, meditsina i farmatsevtika: monografiya [Innovation science, education, production and transport: economics, management, geography and geology, agriculture, architecture and construction, medicine and pharmaceuticals: monograph]. Odessa: KUPRIENKO SV, 2018. pp. 23–31.

5. Fursova V.A., Rashchenko V.O. (2017). *Vliyanie refinansirovaniya na finansovuyu ustoychivost' bankovskikh uchrezhdeniy* [The Impact of Refinancing on the Financial Sustainability of Banking Institutions]. Biznes Inform. no.5. pp. 196–202.

6. Gayduk V.I., Vorokov A.L., Gayduk N.V. (2015). *Finansovaya bezopasnost' kommercheskikh bankov: kriterii i indikatory.* [Financial Security of Commercial Banks: Criteria and Indicators]. Nauchnyy zhurnal KubGAU. (electronic journal). no.114(10). Available at: http://ej.kubagro.ru/2015/10/pdf/06.pdf. (accesed 19 february 2019).

7. Yepifanov A.O. (ed.) (2009). *Finansova bezpeka pidpryiemstv i bankivskykh ustanov: monohrafiia* [Financial security of enterprises and banking institutions: monograph]. A.O. Yepifanov ta insh.; za red.: A.O. Yepifanova. Sumy, DVNZ “Ukrainska akademiia bankivskoi spravy Natsionalnoho banku Ukrainy”. 295 p. [in Ukrainian].

8. Shtaier O.M., Kolodiziev O.M. (2011). *Formuvannia universalnoi systemy otsinky ekonomichnoi bezpeky banku* [Formation of a universal system for assessing the bank's economic security]. Problemy ekonomiky. no. 2. pp. 67–75.

9. Baranovskyi O.I. (2006). Bankivska bezpeka: problema vymiru [Banking Security: the Problem of Measurement]. *Economy and Forecasting*. no.1. pp. 7–25.

10. Fursova V.A. (2018). *Accounting of the refinancing indicator in domestic methods of assessing the financial stability of bank.* Proceedings of the Problemy i perspektyvy suchasnoho rozvytku finansiv, obliku ta bankivskoi diialnosti: I Mizhnarodna naukovo-praktychna konferentsiia: materialy konferentsii (Ukraine, Dnepr, March 19). Dnepr, Universytet imeni Alfreda Nobelia. pp. 156–158.

11. Bolhar T. M. (2009). *Finansova bezpeka bankiv v umovakh rynkovoi transformatsii ekonomiky Ukrainy: avtoref. dys. na zdobuttia nauk. stupenia kand. ekon. nauk: spets. 08.00.08.* [Financial security of banks in the conditions of market transformation of the economy of Ukraine] (PhD Thesis). Sumy: DVnZ “UABS nBU”. 22 p.

12. Ukrsotsbank. *Finansova zvitnist za mizhnarodnymy standartamy za 2013–2017 rr*. [Financial Reporting by International Standards for 2013–2017.]. Available at: https://www.ukrsotsbank.com/ip_fininter/params/year.10/. (accesed 15 february 2019).

Fursova Viktoriya
Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Finance National Aerospace University
"Kharkiv Aviation Institute" named after M. Ye. Zhukovskiy

IMPROVING METHODS OF EVALUATION OF THE FINANCIAL SECURITY LEVEL OF BANKING INSTITUTIONS

Ensuring the financial security of banking institutions, especially in times of crisis, is a key task for the effective development of the national economy. However, the continuing growth of bankruptcies of Ukrainian banks over the past few years indicates a discrepancy in the ratings obtained by the bank with its current financial condition. Therefore, it becomes necessary to revise the existing methods of assessing the level of financial security of banking institutions.

The purpose of the study is to improve the methodology for assessing the level of financial security of banking institutions.

Methods of research – general scientific; comparative analysis; expert and grouping; system-structural analysis.

Results. The literary review has showed a lack of a unified approach to the construction of models and methods for assessing the financial security of banks. Most researchers use methods and models to evaluate the level of financial security of banks and the banking system, which are based on the use of ratios. In addition, most methods were based on the use of indicators that reflect the internal environment of the bank. The research showed that today's problem is not only to select the number of parameters for optimal analysis of financial security of the banks, but also the problem is to determine the most influential indicators on the financial security of banks.

In the article the method of determining the level of financial security by using expert assessments was improved. It was set on the following algorithm: 1) identification of an information base for the diagnosis of financial security; 2) selection of the system of performance indicators of the bank according to the functional components of security and taking into account the influence of the internal and external environment; 3) comparison of actual and threshold values of indicators and distribution of them by security zones.

The author has proved that modern realities to assess the bank's financial security require taking into account such internal indicators as the share of cash in accounts in other countries in highly liquid assets (the level of withdrawal of clients to the accounts of foreign banks), the share of deposits of individuals in total liabilities (the level of sustainability of the borrowed funds) and the level of currency risk. Among external factors, the methodology includes the following: NBU discount rate; exchange rate; inflation.

Conclusions and practical value of the article. The improved method was tested on PJSC "Ukrsotsbank". According to the study it was found that the internal and external indicators have a different impact on the overall assessment of financial security bank. Moreover, the external environment will have negatively and positively affect the financial security of the banking institution.

In the conclusions the author highlights that it is necessary to take into account internal and external indicators in the financial diagnostics of the research object, because it will allow the analyst to get a complete picture of the financial situation of the banking institution and to determine the level of threats to its financial security in terms of internal and external environment. Due to the use of our methodical tools, the bank will have the opportunity not only to prevent the emergence of problem situations at an early stage, but to identify the reasons that will optimize policy on risk management and adapt to changes in the environment.

КОНЦЕПТУАЛЬНІ МОДЕЛІ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ВІДПОВІДНО ДО МСФЗ, ДИРЕКТИВИ ЄС ТА НСБО

CONCEPTUAL MODELS FORMULATION OF FINANCIAL RESULTS IN ACCORDANCE WITH IFRS, EU DIRECTORS AND NATIONAL ACCOUNTING STANDARDS

УДК 657:338[334]

Гудзь Н.В.
к.е.н., доцент,
доцент кафедри обліку і оподаткування підприємницької діяльності
Тернопільський національний економічний університет

Досліджені проблеми формування фінансових результатів відповідно до вимог національних Положень (стандартів) бухгалтерського обліку (ПСБО), Міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ) та Директиви Євросоюзу (ЄС). Вивчені вимоги директив ЄС щодо формування фінансових результатів, можливостей їх імплементації та необхідності внесення змін до Господарського кодексу України, Закону про бухгалтерськии облік, Закону про аудиторську діяльність, Національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку. Проведене порівняння відображення витрат, доходів, фінансових результатів у поточному бухгалтерському обліку та фінансовій звітності. Аналіз національних і міжнародних стандартів бухгалтерського обліку свідчить, що між ними є розбіжності. Внесені пропозиції щодо відображення фінансових результатів відповідно до вимог європейського та міжнародного законодавства на основі використання двох форматів звіту про фінансові результати: на основі характеру витрат і на основі функції витрат.

Ключові слова: *фінансовий результат, прибуток, Міжнародні стандарти фінансової звітності, Директива ЄС, звіт про фінансові результати.*

Исследованы проблемы формирования финансовых результатов в соответствии с требованиями национальных Положений (стандартов) бухгалтерского учета (НСБУ), Международных стандартов финансовой отчетности (МСФО) и Директивы Евросоюза (ЕС). Изучены требования директив ЕС по формированию финансовых результатов, возможностей их реализации и необходимости внесения изменений в Хозяйственный кодекс Украины, Закон о бухгалтерском учете, Закон об аудиторской деятельности, Национальные положения (стандарты) бухгалтерского учета. Проведено сравнение отражения расходов, доходов, финансовх результатов в текущем бухгалтерском учете и финансовой отчетности. Анализ нациоанальных и международных стандартов бухгалтерского учета свидетельствует, что между ними есть разногласия. Внесены предложения по отражению финансовых результатов в соответствии с требованиями европейского и международного законодательства на основе использования двух форматов отчета о финансовых результатах: на основе характера расходов и на основе функции затрат.

Ключевые слова: *финансовый результат, прибыль, Международные стандарты финансовой отчетности, Директива ЕС, отчет о финансовых результатах.*

Under the market economy, one of the most important indicators is financial results obtained from various types of enterprise activity. Profit growth from ordinary activities forms the financial basis for the expanded reproduction of the enterprise, satisfaction of the social and material needs of owners and employees. At the expense of profit, the obligations of the enterprise towards the budget, banks, and counteragents are fulfilled. However, unfortunately, the profit margin is a subjective value, which depends on the chosen method of its calculation.

The study *examines the methodology for calculating financial results in accordance with the requirements of National Accounting Provisions (Standards) (NAP), International Accounting Standards (IAS), and Directive of the European Union (EU). The interpretation of costs, income, and financial results according to the requirements of domestic, international, and European legislation is presented. Analysis of national and international accounting standards indicates that there are differences between them. In definitions of the mentioned economic categories, common features are revealed and differences are pointed out. The publication also reveals a method of displaying and generating financial results in the financial statements. In the international practice, there are two approaches to building the profit and loss statement: 1) by nature of loss; 2) by function of loss. Comparison of these two methods allows revealing their advantages and disadvantages. Method choice depends on traditions, sectoral factors, and type of enterprise. Instead, national standards foresee the reflection of the cost of operating activities by the nature of the loss method. The method of calculating the financial result "by the nature of loss" did not find its application in Ukrainian practice. Although in the third section of form № 2, the sum of elements of operating expenses, which refer to all produced, and not just sold products, are reflected. The research conducted shows that it is appropriate to apply simultaneously two formats of the financial statement, both "based on loss nature" and "based on a loss function."*

Key words: *financial result, profit, International Financial Reporting Standards, EU Directive, financial statements.*

Постановка проблеми. Підсумковим показником діяльності будь-якого підприємства за певний період часу є фінансовий результат. Позитивний фінансовий результат є основною метою суб'єктів господарювання. Накопичення капіталу в умовах ринкового господарства створює необхідність постійного моніторингу фінансового результату, виразом якого є прибуток або збиток організації.

Прибуток є, з одного боку, абсолютним показником ефективного господарювання підприємства, джерелом ресурсів для інвестування коштів, формування спецфондів, а також сплати податків до бюджету. Проте, з іншого боку, є відносною величиною. На його розмір впливає обрана методика розрахунку, вибір якої залежить безпосередньо від нормативно-правового забезпечення, інтересів власників, менеджерів. Залежно від умов функціонування виникає необхідність у збільшенні розміру прибутку для підвищення інвестиційної привабливості підприємства чи заниження розміру досліджуваної величини, яка виступає базою оподаткування податком на прибуток.

Основними нормативими документами, які безпосередньо регулюють методику формування фінансових результатів, є Національні Положення (стандарти) бухгалтерського обліку НП(С)БО, Міжнародні стандарти фінансової звітності (МСФЗ) [1], Директива ЄС «Про щорічну фінансову звітність, консолідовану фінансову звітність та пов'язані з ними звіти певних типів компаній» [2]. Незважаючи на те, що МСФЗ слугували основою під час створення Національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку, все ж таки є розбіжності між НП(С)БО та МСФЗ. Тому питання впливу цих нормативних актів на методику формування фінансових результатів на вітчизняних підприємствах є актуальною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам обчислення фінансових результатів діяльності підприємств, методиці відображення їх у поточному бухгалтерському обліку та фінансовій звітності присвячена значна кількість наукових праць і публікацій. Облік фінансових результатів розглядали у своїх дослідженнях такі вчені, як О.П. Атамас, І. Бланк, З.-М. Задорожний, Я. Крупка, В.О. Куслій, М.Р. Лучко, Л. Нападовська, О.П. Петрук, М.Є Скрипник та інші. Я. Крупка визначає прибуток «як основне джерело формування фінансових ресурсів, які забезпечують розвиток підприємств» [3, с. 242–243]. З. Задорожний вказує, що «фінансовий результат є одним із показників не тільки фінансової та податкової, а й внутрішньогосподарської (управлінської) звітності і виступає об'єктом управлінського обліку» [4, с. 26].

Найбільш вагомий внесок у формування знань про методику визначення фінансових результатів у зарубіжних країнах зробили такі вітчизняні науковці, як С.Ф. Голов, М.Р. Лучко, М.В. Патарідзе-Вишинська, Р.В. Скалюк. Зазначені автори розглядали зарубіжний досвід формування фінансових результатів із різних аспектів. Так, наприклад, С.Ф. Голов вивчав проблеми реформування вітчизняної звітності та відображення в ній фінансових результатів відповідно до міжнародних стандартів. М.Р. Лучко, М.В. Патарідзе-Вишинська [5] вказують у своїх дослідженнях на розбіжності трактування і формування фінансового результату у вітчизняній та зарубіжній практиці.

Незважаючи на підвищену увагу з боку науковців, деякі аспекти формування фінансових результатів є не досить розкритими у вітчизняній літературі, а тому потребують подальшого вивчення та узагальнення.

Фінансовим результатом господарської діяльності підприємства може бути прибуток або збиток. Звичним для вітчизняних бухгалтерів є визначення прибутку, наведене в НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: прибуток – сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати [6]. Визначення збитку можна дати від супротивного: збиток – це перевищення суми витрат над сумою доходу, для отримання якого були здійснені ці витрати.

Низка науковців намагаються дати своє синтетичне визначення прибутку. Узагальнивши трактування прибутку в літературі, М.В. Патарідзе-Вишинська подає таке його визначення: «Прибуток – це чистий дохід, який виражений у грошовій формі, суб'єкта господарської діяльності і характеризує його винагороду за ризик здійснення підприємницької діяльності та являє собою різницю між усім доходом і пов'язаними з ними витратами [5].

Т.І. Тесленко характеризує прибуток як якісний показник діяльності підприємства, який приводить до зростання (прибуток) або зменшення (збиток) власного капіталу [7].

Значною мірою методика розрахунку фінансових результатів залежить від вимог законодавства. Тому на вітчизняних підприємствах натепер можливі два варіанти:

1) підприємства, які становлять фінансову звітність за МСФЗ, керуються під час формування фінансових результатів положеннями МСФЗ;

2) решта підприємств після прийняття змін із 1.01.2018 р. до Закону України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» повинні застосовувати національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку, приведені у відповідність із Директивою ЄС № 2013/34/ЄС.

Необхідно враховувати, що системи обліку (МСФЗ, Директива чи П(С)БО) можуть вплинути на показник прибутку підприємства. З 2015 р. оподаткування прибутку вітчизняних підприємств базується на бухгалтерському фінансовому результаті. Підприємства, чий річний дохід не перевищив 20 млн грн., використовують його як об'єкт оподаткування без коригувань. Інші підприємства зобов'язані коригувати бухгалтерський фінансовий результат за окремими статтями доходів і витрат на різниці. Якщо підприємство веде облік за МСФЗ у добровільному порядку, то воно не зобов'язане здійснювати облік за П(С)БО.

Постановка завдання. Доцільним є вивчення вимог директив ЄС щодо формування фінансо-

вих результатів, можливостей їх імплементації та необхідності внесення змін до Господарського кодексу України, Закону про бухгалтерський облік, Закону про аудиторську діяльність, Національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основними вітчизняними нормативно-правовими документами, що регулюють правильність визначення фінансових результатів, є: П(С)БО 15 «Дохід», П(С)БО 16 «Витрати» та частково НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [8].

У Законі України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» зазначається, що Національні стандарти бухгалтерського обліку не повинні суперечити міжнародним [9]. Порівнявши основні положення П(С)БО 15 «Дохід» та МСБО 18 «Дохід», можна помітити, що вони майже ідентичні.

Варто зазначити, що П(С)БО 15 не дає визначення поняття «дохід». Цю категорію трактує у НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», у якому визначено дохід як збільшення економічних вигод у вигляді надходження активів або зменшення зобов'язань, які приводять до зростання власного капіталу, за винятком зростання капіталу за рахунок внесків власників [6]. Згідно із МСБО 18 «Дохід» – це валове надходження економічних вигід протягом періоду, що виникає у процесі звичайної діяльності суб’єкта господарювання, коли власний капітал зростає в результаті цього надходження, а не в результаті внесків учасників власного капіталу [8]. Тобто визначення поняття «дохід» за МСБО не враховує збільшення активів та зменшення зобов’язань, а лише розглядає зростання власного капіталу. А це може впливати на методику облікового відображення господарських операцій. Отже, проаналізувавши відповідні стандарти, можна стверджувати, що, хоча П(С)БО і ґрунтується на М(С)БО, між ними є розбіжності. В МСБО 18 деякі терміни сформульовані точніше: не «дата балансу», а «кінець звітного періоду», не «визначення витрат», а «оцінка витрат».

У НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» витрати визначаються як зменшення економічних вигод у вигляді вибуття активів або збільшення зобов’язань, які приводять до змен-

Таблиця 1

Порівняння визначення доходів за П(С)БО 15 «Дохід» та МСБО 18 «Дохід»

Операція	П(С)БО 15	МСБО 18
Визначення	Дохід визнається під час збільшення активу або зменшення зобов'язання, що зумовлює зростання власного капіталу (за винятком зростання капіталу за рахунок внесків учасників підприємства), за умови, що оцінка доходу може бути достовірно визначена	Дохід – це валове надходження економічних вигід протягом періоду, що виникає в процесі звичайної діяльності суб'єкта господарювання, коли власний капітал зростає в результаті цього надходження, а не в результаті внесків учасників власного капіталу
Дохід від продажу товарів має визнаватися в разі задоволення всіх наведених умов:	– покупцеві передані ризики й вигоди, пов'язані із правом власності на продукцію (товар, інший актив); – підприємство не здійснює надалі управління та контроль за реалізованою продукцією (товарами, іншими активами); – сума доходу (виручка) може бути достовірно визначена; – є впевненість, що в результаті операції відбудеться збільшення економічних вигод підприємства, а витрати, пов'язані з цією операцією, можуть бути достовірно визначені	– суб'єкт господарювання передав покупцеві суттєві ризики і винагороди, пов'язані зі власністю на товар; – за суб'єктом господарювання не залишається ані подальша участь управлінського персоналу у формі, яка, як правило, пов'язана з володінням, ані ефективний контроль за проданими товарами; – суму доходу можна достовірно оцінити; – ймовірно, що до суб'єкта господарювання надійдуть економічні вигоди, пов'язані з операцією; – витрати, які були або будуть понесені у зв'язку з операцією, можна достовірно оцінити
Надання послуг	Дохід, пов'язаний з наданням послуг, визнається, виходячи зі ступеня завершеності операції з надання послуг на дату балансу, якщо може бути достовірно оцінений результат цієї операції. Результат операції з надання послуг може бути достовірно оцінений за наявності всіх наведених нижче умов: – можливості достовірної оцінки доходу; – імовірності надходження економічних вигод від надання послуг; – можливості достовірної оцінки ступеня завершеності надання	Якщо результат операції, яка передбачає надання послуг, може бути попередньо оцінений достовірно, дохід, пов'язаний з операцією, має визнаватися шляхом посилання на той етап завершеності операції, який існує на кінець звітного періоду. Результат операції може бути попередньо оцінений достовірно у разі задоволення всіх наведених далі умов: – можна достовірно оцінити суму доходу; – є ймовірність надходження до суб'єкта господарювання економічних вигід, пов'язаних з операцією; – можна достовірно оцінити ступінь завершеності операції на кінець

шення власного капіталу (за винятком зменшення капіталу за рахунок вилучення або розподілення власниками) [6].

Однак відповідно до Концептуальної основи складання і подання фінансових звітів (яка не є міжнародним стандартом бухгалтерського обліку), витрати – це зменшення економічних вигід протягом облікового періоду у вигляді вибуття чи амортизації активів або у вигляді виникнення зобов'язань, результатом чого є зменшення власного капіталу, за винятком зменшення, пов'язаного з виплатами учасникам [10]. Це означає, що національний та міжнародний підходи до оцінки та визначення витрат ідентичні. МСБО 1 «Подання фінансових звітів» рекомендує здійснювати класифікацію витрат за характером (наприклад, амортизація, придбання матеріалів, транспортні витрати, виплати працівникам, витрати на рекламу) або за функціями як частини «собівартості продажу» (наприклад, витрати на збут або адміністративну діяльність) [2]. Це відповідає класифікації витрат за економічними елементами та статтями калькуляції у вітчизняній практиці, що передбачено П(С)БО 16 «Витрати» [8].

Як видно, визначення за П(С)БО та МСБО мають майже однаковий зміст, але поняття витрат, наведене в національних стандартах, є деталізованішим.

Визнання витрат за національними стандартами загалом відповідає визнанню витрат за міжнародними стандартами. З економічного погляду витрати традиційно трактують як споживання ресурсів (товарно-матеріальних цінностей, основних засобів, грошових коштів) у процесі господарської діяльності підприємства, які охоплюють: собівартість реалізованої продукції, витрати на оплату праці, амортизаційні відрахування тощо. Окрім того, за МСБО до витрат належать збитки від інших операцій (продажу основних засобів) та подій (стихійного лиха), а також нереалізований збиток (наприклад, збиток від курсових різниць).

Витрати відображаються у Звіті про прибутки та збитки, коли є зменшення майбутніх економічних вигід, пов'язаних зі зменшенням активу або зі збільшенням зобов'язань, що може бути достовірно визначено. Тобто витрати визнають разом із виникненням зобов'язань (нарахування заробітної плати, комунальні платежі) або зі зменшенням активів (списання сировини і матеріалів, нарахування амортизації).

Підприємства відносять витрати на той період, у якому вони були фактично понесені (отримані). Слід також зауважити, що витрати й доходи, які виникають під час здійснення тієї самої операції, визнаються одночасно. Цей принцип трактують як відповідність доходів та витрат. Наприклад, матеріальні витрати, витрати на оплату праці, інші прямі витрати, загальновиробничі витрати, що формують собівартість продукції, визнають як витрати на момент отримання доходу від реалізації цієї продукції.

Буває, коли прямий зв'язок між витратами та доходами встановити проблематично. Наприклад, у разі, якщо надходження економічних вигід очікують упродовж декількох облікових періодів і важко встановити їхній зв'язок із доходом конкретного періоду, витрати визнаються у вигляді амортизації, систематичного та раціонального розподілу між відповідними звітними періодами.

Витрати слід відразу визнавати у Звіті про прибутки та збитки, якщо витрати не надають майбутніх економічних вигід; економічні вигоди не відповідають або перестають відповідати визнанню як актив балансу; виникають зобов'язання без визнання активу.

Отже, за МСФЗ витрати визнаються на основі безпосереднього зіставлення між понесеними витратами і прибутками за конкретними статтями доходів, що припускає одночасне визнання прибутків та витрат, що виникають безпосередньо і спільно від одних і тих самих операцій або інших подій. Згідно з П(С)БО 16 витрати визнаються у звітності в момент вибуття активу або збільшення зобов'язання, які приводять до зменшення власного капіталу підприємства, на основі систематичного та раціонального їх розподілу протягом тих звітних періодів, коли надходять відповідні економічні вигоди.

Є два способи класифікації доходів та витрат, а саме метод характеру витрат та метод функції витрат.

За першого способу витрати об'єднують у звіті про прибутки та збитки згідно з їх характером (наприклад, амортизація, придбання матеріалів, транспортні витрати, заробітна плата, витрати на рекламу) та не перерозподіляють згідно з їх різноманітними функціями на підприємстві. Цей метод простий у застосуванні. Його використовують невеликі підприємства, оскільки немає потреби розподіляти операційні витрати відповідно до класифікації функцій.

Метод функції витрат або «собівартості реалізованої продукції» передбачає класифікую витрат відповідно до їхніх функцій як частину собівартості реалізації, збуту або адміністративної діяльності. Таке подання часто дає детальнішу інформацію користувачам, ніж класифікація витрат відповідно до їхнього характеру, але розподіл витрат за функціями може бути довільним і вимагати виваженого судження.

Міжнародними стандартами бухгалтерського обліку передбачене самостійне обрання такої класифікації, яка найбільш достовірно відображатиме елементи результатів діяльності підприємства. Тобто підприємства мають право обирати один із двох методів класифікації на свій розсуд.

Вибір методу залежить від традицій, галузевих чинників та характеру підприємства. Натомість національні стандарти передбачають відображення витрат від операційної діяльності за методом характеру витрат. Відображення витрат за їх характером є обов'язковим згідно з НП(С)БО 1 у розділі ІІІ форми 2 «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)», однак перелік економічних елементів є жорстко регламентованим і не дає можливості висвітлити галузеві особливості підприємства.

Фінансові результати відображають за кордоном у Звіті про прибутки і збитки, в Україні – у Звіті про фінансові результати.

Четверта Директива ЄС встановлює два формати Звіту про прибутки та збитки: 1. За характером витрат. 2. За функцією витрат.

Підприємства мають право вибрати один із форматів і повинні дотримуватися його впродовж фінансового року. Змінювати формат звіту в межах року дозволяється тільки тоді, якщо це дасть змогу підприємству достовірніше й об'єктивніше відображати прибутки та збитки.

В Україні згідно з НП(С)БО 1 побудова Звіту про фінансові результати також грунтується на класифікації витрат за їхніми функціями (табл. 2).

Варто зазначити, що зміст статей Звіту про прибутки і збитки та Звіту про фінансові результати майже тотожний і за своєю суттю відображає ідентичну інформацію. Отже, можна стверджувати про відповідність форми № 2, яку складають вітчизняні підприємства, вимогам Директиви 34/2013 ЄС. З огляду на те, що звітність, складена відповідно до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку України, враховує мінімальні вимоги до розкриття інформації у звітності, визначені Директивою 34/2013 ЄС, можна рекомендувати лише незначні коригування у вигляді додавання мінімальних приміток до річної фінансової звітності в межах імплементації вимог Директиви 34/2013 ЄС.

Метод розрахунку фінансового результату «за характером витрат» в українській практиці застосування не знайшов. Хоча у третьому розділі форми № 2 відображають суми елементів операційних витрат, які стосуються всієї виробленої, а не тільки реалізованої продукції.

На нашу думку, в Україні є доцільним застосування одночасно двох форматів звіту про фінансові результати, як «на основі характеру витрат», так і «на основі функції витрат».

Висновки з проведеного дослідження. На основі проведеного дослідження можна дійти висновку, що для підприємств можливі два варіанти визначення фінансових результатів: 1) підприємства, які складають фінансову звітність за МСФЗ, керуються під час формування фінансових результатів положеннями МСФЗ; решта підприємств повинні застосовувати національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку, приведені у відповідність із Директивою ЄС № 2013/34/ЄС. Зважаючи на євроінтеграційні процеси, які

Таблиця 2

Порівняння Звіту про прибутки і збитки та Звіту про фінансові результати

Стаття звіту про прибутки і збитки згідно з Директивою 34/2013 ЄС	Стаття звіту про фінансові результати згідно з НСБО 1
1. Чистий оборот	Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)
2. Собівартість реалізованої продукції (в тому числі коригування вартості).	Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)
3. Валовий прибуток або збиток	Валовий прибуток або збиток
4. Витрати на реалізацію (в тому числі коригування вартості)	Витрати на збут
5. Адміністративні витрати (в тому числі коригування вартості).	Адміністративні витрати
6. Інші операційні витрати	Інші операційні витрати
7. Дохід від часток участі	Дохід від участі в капіталі
8. Дохід від інших інвестицій та позик, які є частиною основних засобів	Інші доходи
9. Інший відсотковий та подібний дохід	Інші фінансові доходи
10. Коригування вартості фінансових активів та інвестицій, утримуваних як поточні активи	Інші фінансові доходи Фінансові витрати
11. Інші відсоткові та подібні витрати	Фінансові витрати
12. Податок на прибуток або збиток	Витрати (дохід) з податку на прибуток
13. Прибуток або збиток після сплати податків	Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування
14. Інші податки, не відображені у статтях 1-13	-
15. Прибуток або збиток за фінансовий рік	Чистий фінансовий результат: прибуток або збиток

відбуваються в Україні, доцільним є максимальне врахування вимог Директиви 2013/34/ЄС під час формування показника фінансового результату та побудови відповідної форми звітності. Запропонований нами компромісний варіант побудови Звіту про фінансові результати, який враховує принципи характеру витрат, розширює аналітичні можливості звітної форми № 2, дає змогу побачити елементи витрат, що стосуються реалізованої продукції, проаналізувати їх вплив на формування показника операційного прибутку (збитку), дає змогу наблизити методику розрахунку фінансового результату до вимог Єросоюзу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Директива 2013/34/ЄС Європейського парламенту та Ради Європейського Союзу від 26 червня 2013 року «Про щорічну фінансову звітність, консолідовану фінансову звітність та пов'язані з ними звіти певних типів компаній» / Європейський Союз. URL: https://minjust.gov.ua/m/str_45877 (дата звернення: 15.02.2019)

2. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку і фінансової звітності / International Accounting Standard Board (IASB). URL: https://vobu.ua/ukr/documents/accounting/item/mizhnarodni-standarti-bukhgalterskogo-obliku-ta-finansovoji – zvitnosti ?app_id=24 (дата звернення: 15.02.2019)

3. Крупка Я.Д. Облік інвестицій : монографія. Тернопіль : Економічна думка, 2001. 302 с.

4. Задорожний З.В. Управлінський облік фінансових результатів у будівництві. *Бухгалтерський облік і аудит.* 2006. № 12. С. 26–31.

5. Патарідзе-Вишинська М.В. Визначення та облік фінансового результату: вітчизняний і зарубіжний досвід. *Економіка. Управління. Інновації.* 2010. № 10. URL: http://www.nbuv.gov.ua/e-ournals/eui/2010_2/10pmvvzd.pdf (дата звернення: 18.02.2019).

6. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затв. Наказом Міністерства фінансів України 07.02.2013 № 73 / Міністерство фінансів України. URL: https://zakon.help/law/73/ (дата звернення: 12.02.2019).

7. Тесленко Т.І., Конькова Н.В. Облік фінансових результатів: проблеми та шляхи вдосконалення. *Бізнесінформ*. 2013. № 4. С. 356–359.

8. Положення (стандарти) бухгалтерського обліку / Міністерство фінансів України. URL: http://www.readbooks.com/book/5/184.html (дата звернення: 12.02.2019).

9. Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» щодо удосконалення деяких положень / Президент України. URL: http://zakon3.rada.gov.ua/ laws/show/2164-19 (дата звернення: 12.02.2019).

10. Концептуальна основа фінансової звітності / РМСБО. URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/929_009 (дата звернення: 12.02.2019).

REFERENCES:

1. Dyrektyva 2013/34/YeS Yevropeiskoho parlamentu ta Rady Yevropeiskoho Soiuzu vid 26 chervnia 2013 roku "Pro shchorichnu finansovu zvitnist, konsolidovanu finansovu zvitnist ta poviazani z nymy zvity pevnykh typiv kompanii". Available at: https://minjust.gov.ua/m/str_ 45877 (in Ukrainian) (accessed 15 February 2019).

2. Mizhnarodni standarty bukhghaltersjkogho obliku i finansovoji zvitnosti. Available at: ttps://vobu.ua/ukr/documents/accounting /item/mizhnarodni-standarti-bukhgalterskogo-obliku-ta-finansovoji – zvitnosti ?app_id=24 (in Ukrainian) (accessed : 15 February 2019).

3. Krupka Ja.D. (2001) Oblik investycij [Accounting for investments] Ternopilj : Ekonomichna dumka (in Ukrainian).

4. Zadorozhnyy̆ Z.V. (2006) Upravlinsjkyy̆ oblik finansovykh rezuljtativ u budivnyctvi [Management accounting of financial results in construction]. Bukhghaltersjkyy̆ oblik i audyt, no 12, pp. 26 -31.

5. Pataridze-Vyshynsjka M.V. (2010) Vyznachennia ta oblik finansovoho rezultatu: vitchyznianyy̆ i zarubizhnyy̆ dosvid [Definition and accounting of financial result: domestic and foreign experience]. Ekonomika. Upravlinnja. Innovaciji [Economy. Management. Innovations] (electronic journal). Available at: http://www.nbuv.gov.ua/ e-ournals/eui/2010_2/10pmvvzd. pdf (in Ukrainian) (accessed 18 February 2019).

6. Nacionaljne polozhennja (standart) bukhghaltersjkogho obliku 1 «Zaghaljni vymoghy do finansovoji zvitnosti», zatv. Nakazom Ministerstva finansiv Ukrajiny 07.02.2013 № 73. Available at: https://zakon.help/law/73/ (accessed 12.02.2019).

7. Teslenko T. I., Konjkova N. V. (2013) Oblik finansovykh rezultativ: problemy ta shliakhy vdoskonalennia [Accounting for financial results: problems and ways to improve]. Biznesinform, no. 4, pp. 356-359.

8. Polozhennja (standarty) bukhghaltersjkogho obliku. Available at: http://www. readbooks. com/book /5/ 184.html (accessed 1 February 2019).

9. Zakon Ukrajiny "Pro vnesennja zmin do Zakonu Ukrajiny "Pro bukhghaltersjkyj oblik ta finansovu zvitnistj v Ukrajini" shhodo udoskonalennja dejakykh polozhenj. Available at: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2164-19 (accessed 12 February 2019).

10. Konceptualjna osnova finansovoї zvitnosti. Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_009 (accessed 18 February 2019).

Hudz Nataliia
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Accounting
and Taxation of Entrepreneurship
Ternopil National Economic University

CONCEPTUAL MODELS OF THE FORMULATION OF FINANCIAL RESULTS IN ACCORDANCE WITH IFRS, EU DIRECTIVE, AND NATIONAL ACCOUNTING STANDARDS

One of the most important indicators of enterprise activity is the financial result. Financial result of enterprise activity may be profit or loss. Profit is an absolute indicator of the enterprise operating efficiency, the source of funds for investment, the formation of special funds, as well as payments to the budget. However, on the other hand, it is a relative value. Its size is influenced by the chosen method of calculation, the choice of which depends directly on the regulatory and legal framework, the interests of owners, managers. Depending on conditions of functioning, the need appears to increase the size of the profit in order to improve the enterprise investment attractiveness or to reduce the size of the investigated amount, which serves as the basis for income tax.

The purpose of the study is to investigate the requirements of the EU directives on the formation of financial results, the possibilities for their implementation, and the need for amendments to the Commercial Code of Ukraine, the Law on Accounting, Law on Auditing, and the National Accounting Provisions (Standards).

In the paper, the methodology for calculating financial results in accordance with the requirements of National Accounting Provisions (Standards) (NAP), International Accounting Standards (IAS), and Directive of the European Union (EU) is studied. The interpretation of costs, income, and financial results according to the requirements of domestic, international, and European legislation is presented. In definitions of the mentioned economic categories, common features are revealed and differences are pointed out. Comparing the main provisions of NAP 15 Revenue and IAS 18 Revenue, it can be seen that they are almost identical. The definitions of NAP and IAS have almost the same meaning, but the concept of costs presented in national standards is more detailed.

The publication also reveals a method of displaying and generating financial results in the financial statements. In the international practice, there are two approaches to building the profit and loss statement: 1) by nature of loss; 2) by function of loss. Comparison of these two methods allows revealing their advantages and disadvantages. Method choice depends on traditions, sectoral factors, and type of enterprise. Instead, national standards foresee the reflection of the cost of operating activities by the nature of the loss method.

The method of calculating the financial result “by the nature of loss” did not find its application in Ukrainian practice. Although in the third section of form № 2, the sum of elements of operating expenses, which refer to all produced, and not just sold products, are reflected.

The method of the cost function or “cost of sales” involves the classification of costs in accordance with their functions as a part of the cost of sales, goods sold, or administrative activities. Such representation often provides more detailed information to users than the classification of costs according to their nature, but the distribution of costs by function can be arbitrary and require a well-judged opinion.

Although the calculation of the financial result by the cost function method based on the concept of sales is economically sound compared with the methodology for calculating it based on the indicator of output, in our opinion, when making financial statements, it is necessary to seek to maximize its analytical capabilities, increase the analysis reliability. Proceeding from this, we propose in the Report on Financial Results to submit also the indicator of the cost of sales (gross production), calculated on the basis of data on quantitative changes in the balance of finished products and selling prices.

The research conducted shows that it is appropriate to apply simultaneously two formats of the financial statement, both “based on loss nature” and “based on a loss function.”

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ Й ОПОДАТКУВАННЯ КРЕДИТІВ ВІД НЕРЕЗИДЕНТІВ

FEATURES OF ACCOUNTING AND TAXATION OF CREDITS FROM NON-RESIDENTS

УДК 657.44

Гура Н.О.
д.е.н., професор,
професор кафедри «Облік і аудит»
Київський національний університет
імені Тараса Шевченка
Данильченко Т.А.
магістр
Київський національний університет
імені Тараса Шевченка

У статті розкрито особливості кредитів від нерезидентів як засобу штучного завищення витрат підприємства та порядок відображення їх у фінансовому обліку. Висвітлено особливості нормативно-правового регулювання оподаткування відсотків, що виплачуються позикодавцю. Розглянуто механізм податкового планування, яким користуються підприємства задля зменшення податкового навантаження податком на прибуток. Систематизовано результати аналізу типових судових рішень з оподаткування відсотків за кредит. Розкрито недоліки механізму податкових різниць для коригування фінансового результату до оподаткування. Наведено перелік кроків, розроблених Організацією економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) в рамках проекту "Base Erosion and Profit Shifting" (BEPS), задля вдосконалення міжнародного оподаткування. Запропоновано механізми вдосконалення наявної системи оподаткування відсотків за кредит від нерезидента та коригування фінансового результату на базі впровадження четвертого етапу проекту BEPS.

Ключові слова: *кредит, нерезидент, курсові різниці, фінансові витрати, податкові різниці, податкове планування, BEPS.*

В статье раскрыты особенности кредитов от нерезидентов как средства искусственного завышения расходов предприятия и порядок отражения их в финансовом учете. Освещены особенности нормативно-правового регулирования налогообложения процентов, выплачиваемых заимодавцу. Рассмотрен механизм налогового планирования, которым пользуются предприятия для уменьшения налоговой нагрузки налогом на прибыль. Систематизированы результаты анализа типичных судебных решений по налогообложению процентов за кредит. Раскрыты недостатки механизма налоговых разниц для корректировки финансового результата до налогообложения. Приведен перечень шагов, разработанных Организацией экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) в рамках проекта "Base Erosion and Profit Shifting" (BEPS), для усовершенствования международного налогообложения. Предложены механизмы совершенствования существующей системы налогообложения процентов за кредит от нерезидента и корректировки финансового результата на базе внедрения четвертого этапа проекта BEPS.

Ключевые слова: *кредит, нерезидент, курсовые разницы, финансовые расходы, налоговые разницы, налоговое планирование, BEPS.*

An efficient and fast way to get cash for businesses is to get loans. The funds raised can be used to introduce new technologies, purchase equipment, etc. Recently, interest in loans has also increased due to the usage of this type of financing as a means of tax planning in order to avoid excessive tax burden. The task of establishing an effective mechanism for taxing such transactions with non-residents is a matter for the tax authorities The main objective of the paper is to reveal the peculiarities and problems of accounting and taxation of loans from non-residents as a popular way of tax planning and to develop recommendations for improving the taxation of these transactions. Such object is scope of researches of many Ukrainian and foreign scientists. The article reveals peculiarities of loans from non-residents as a means of artificially overstating the expenses of the enterprise and the order of their display in the financial accounting. Peculiarities of normative-legal regulation of taxation of interest paid to the lender are highlighted. Mechanism of tax planning used by enterprises to reduce the tax burden with profit tax is considered. Results of the analysis of typical court decisions on the taxation of interest on a loan are systematized. The most important disadvantages of the mechanism of tax differences for adjusting the financial result before taxation are revealed. The article reveals method of avoiding taxation of interest paid to a non-resident on the basis of transitional provisions of Tax Code of Ukraine. Small analysis of the project Base Erosion and Profit Shifting developed by the Organization for Economic Co-operation and Development (OECD) is made. Purpose of interest to mechanism of aggressive tax planning by international organization is cleared. Disclosure of the features of lending, the order of reflection in accounting for loans from non-residents and their taxation allowed to distinguish the problems associated with aggressive tax planning in order to reduce the tax base. The issue of using the BEPS plan for counteracting tax planning is disclosed and it is proposed to be taken into account in Ukraine.

Key words: *loan, non-resident, exchange rate differences, financial expenses, tax differences, tax planning, BEPS.*

Постановка проблеми. Ефективним та швидким способом одержання грошових коштів для підприємств є отримання кредитів. Залучені кошти можуть бути використані для впровадження нових технологій, купівлі обладнання тощо. Останнім часом інтерес до кредитів зріс також через використання цього типу фінансування як засобу податкового планування задля уникнення надмірного податкового навантаження. Зокрема, кредити від нерезидентів є джерелом утворення двох видів витрат, а саме фінансових (щодо нарахованих відсотків) та операційних (щодо курсових різниць), що нараховуються на тіло кредиту відповідно до вимог П(С)БО 21 «Вплив змін валютних курсів».

Перед податковими органами стоїть завдання створення ефективного механізму оподаткування подібних операцій з нерезидентами. Коригування за фінансовими операціями (зокрема, кредитами), передбачене статтею 140 Податкового Кодексу України [1], поширюється на кредити від пов'язаних осіб-нерезидентів. Однак обов'язок коригування фінансового результату поширюється лише на підприємства, що одержали річний дохід від будь-якої діяльності (за вирахуванням непрямих податків), визначений за правилами бухгалтерського обліку за останній річний звітний (податковий) період, що перевищує двадцять мільйонів гривень.

Розвинуті країни збільшують увагу та контроль над оподаткуванням відсотків за кредит, оскільки коректне оподаткування відсотків та коригування фінансового результату здатні збільшити подат-

кові надходження до бюджету, що сприяє зростанню економіки. Для втілення таких змін Організацією економічного співробітництва та розвитку (OECP) розроблено проект “Base Erosion and Profit Shifting”.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розроблення теоретичних основ та підходів до проблеми сутності кредиту як засобу фінансування здійснили В.Д. Базилевич, Л.О. Баластрик, З.С. Варналій, І.М. Лютий та інші вчені.

Проблемам бухгалтерського обліку та оподаткування фінансових доходів, кредитів та операцій з нерезидентами присвячено роботи таких науковців, як Ф.Ф. Бутинець, Н.О. Гура, Б.А. Засадний, І.А. Дерун, Н.І. Дорош, Л.Г. Ловінська, Т.Г. Мельник, Т.В. Молот, О.А. Петрик, Є.А. Фещенко, В.Г. Швець, В.О. Шевчук, В.М. Шарманська.

Постановка завдання. Метою статті є розкриття особливостей та проблем обліку й оподаткування кредитів від нерезидентів як популярного способу здійснення податкового планування, розроблення рекомендацій щодо вдосконалення оподаткування зазначених операцій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Кредити залишаються класичним методом залучення грошових коштів підприємствами через зрозумілість механізму та наявність широкого вибору банку позикодавця, умов договору тощо. Принципи кредитування дають змогу чітко зрозуміти сутність господарської операції із залучення чи надання кредиту [2]:

– цільове призначення (мета використання кредитних коштів повинна бути чітко визначена);

– забезпеченість (інтереси кредитора є захищеними через гарантування повернення суми майном позичальника);

– строковість (строк повернення є чітко визначеним умовами кредитного договору);

– поверненість (вся сума має бути повернена позичальником кредитору);

– платність (позичальник, окрім повернення основної суми, сплачує відсотки за користування кредитними коштами).

Останнім часом підприємства маніпулюють принципами кредитування задля зменшення бази оподаткування податком на прибуток. Зокрема, поширеними є довгострокові внутрішньогрупові позики від материнської компанії нерезидента через наявність не лише витрат на виплату відсотків, але й впливу зміни валютних курсів, що породжує негативні курсові різниці.

В бухгалтерському обліку відображення операцій з отримання кредиту від нерезидента та його погашення передбачає відображення курсових різниць, які можуть збільшувати фінансові витрати або фінансові доходи. Під час нарахування відсотків за кредит також виникають фінансові витрати, які зменшують фінансовий результат до оподаткування.

Крім того, під час отримання кредиту в іноземній валюті частина валюти підлягає обов’язковому продажу відповідно до Постанови правління Національного банку України № 65, дію якої продовжено до 6 лютого 2019 року. Валютні надходження на рахунок підприємства доцільно зараховувати на рахунок 316 «Спеціальні рахунки в іноземній валюті» з подальшим зарахуванням на валютний та поточний рахунки. Після закінчення дії зазначеної Постанови можливим є варіант [3] зарахування грошових коштів одразу на рахунок 312 «Поточні рахунки в іноземній валюті».

У табл. 1 наведено бухгалтерські проведення з обліку кредиту від нерезидента.

Доходи нерезидента (зокрема, у вигляді відсотків за кредит), отримані в Україні, мать відповідним чином оподатковуватись. Відповідно до статті 141 ПКУ [1] підприємство, що здійснює виплати на користь нерезидента, які є доходом від провадження ним господарської діяльності, зобов’язане утримувати податок за ставкою в розмірі 15%,

Таблиця 1

Бухгалтерські проведення з обліку кредитів від нерезидентів

Зміст господарської операції	Дебет	Кредит
Отримано кредит від нерезидента	316	502
Перераховано валюту для обов’язкового продажу	334	316
Перераховано залишок валюти на валютний рахунок	312	316
Зараховано на поточний рахунок кошти від продажу валюти	311	334
Нараховано відсотки за кредит	951	684
Виплачені відсотки нерезиденту	684	312
Відображено курсову різницю на тіло кредиту (зростання курсу)	974	502
Переведено довгострокову заборгованість у поточну	502	612
Відображено курсову різницю на тіло кредиту (зменшення курсу)	612	744
Погашено тіло кредиту	612	312
Списано дохід на фінансовий результат	744	791
Списано витрати на фінансовий результат	791	951, 974

Джерело: складено авторами на основі джерел [3–5]

якщо інше не передбачено положеннями міжнародних договорів України з країнами резиденції осіб, на користь яких здійснюються виплати. До доходів нерезидента у вигляді процентів за позиками або фінансовими кредитами може бути застосована ставка в розмірі 5% за одночасного дотримання таких умов:

1) кошти, надані нерезидентом, залучені ним шляхом розміщення іноземних боргових цінних паперів на іноземній фондовій біржі, що входить до переліку, затвердженого Кабінетом Міністрів України;

2) кошти, надані нерезидентом, залучені задля надання резиденту позики або фінансового кредиту;

3) нерезидент на дату розміщення боргових цінних паперів не є резидентом низько податкових юрисдикцій, включених до переліку держав (територій), затвердженого Кабінетом Міністрів України.

Варто зазначити, що, відповідно до перехідних положень, доходи нерезидента у вигляді процентів за позикою або фінансовим кредитом, наданою нерезидентом до 31 грудня 2016 року, які були залучені шляхом розміщення іноземних боргових цінних паперів на іноземній фондовій біржі та відповідають умовам підпункту «б» статті 141.4.11 ПКУ, звільняються від оподаткування, якщо такі проценти сплачуються в межах договору про надання такої позики або фінансового кредиту нерезиденту-позикодавцю і безпосередньо резидентом-позичальником [6].

Розглянувши судові рішення та консультації ДФС [7; 8] щодо оподаткування відсотків, що виплачуються нерезиденту, можемо зробити висновок, що важливими умовами для ДФС щодо підтвердження підстав на застосування зменшеної ставки, окрім наявності конвенції, є:

– підписаний кредитний договір;
– підтвердження статусу кінцевого бенефіціара;
– підтвердження статусу резиденства в країні, з якою підписано конвенцію.

Значна увага під час перевірки кредитних операцій з нерезидентами приділяється контрагентам, що зареєстровані в низько податкових юрисдикціях, таких як Республіка Кіпр, Катар, Британські Віргінські Острови, Республіка Сінгапур, та інших зонах, визначених в переліку Кабінету Міністрів.

Для обмеження впливу агресивного податкового планування до кредитних операцій з пов'язаною особою-нерезидентом застосовують механізм коригування фінансового результату за допомогою податкових різниць як у бік зменшення, так і в бік збільшення об'єкта оподаткування [1, с. 140]. Однак досить важко виявити зв'язок між компанією та кінцевим бенефіціаром через можливість використання компаній-посередників. Відповідно до вимог законодавства фінансовий результат збільшується на суму перевищення нарахованих у бухгалтерському обліку процентів за кредитами, позиками та іншими борговими зобов'язаннями, що виникли за операціями з пов'язаними особами-нерезидентами, над 50% суми фінансового результату до оподаткування, фінансових витрат та суми амортизаційних відрахувань за даними фінансової звітності звітного податкового періоду, в якому здійснюється нарахування таких процентів. Водночас бухгалтерський фінансовий результат зменшується на суму процентів, зменшену щорічно на 5%, яка збільшила фінансовий результат до оподаткування минулих періодів.

Коригування фінансового результату за зазначеними фінансовими операціями через механізм податкових різниць має низку недоліків, оскільки поширюється тільки на:

– підприємства, чий чистий дохід перевищує двадцять мільйонів гривень;
– операції з пов'язаними сторонами-нерезидентами;
– платників податку, у яких сума боргових зобов'язань за операціями з пов'язаними особами-нерезидентами перевищує суму власного капіталу більш ніж в 3,5 рази.

Проблема агресивного податкового планування є міжнародною, тому Організацією економічного співробітництва та розвитку розроблено план протидії розмиванню податкової бази (BEPS), який містить 15 кроків [10; 11]:

1) оподаткування компаній цифрового сектору економіки;
2) оподаткування гібридних інструментів;
3) правила щодо «контрольованих іноземних компаній»;
4) розмивання податкової бази шляхом віднесення процентних платежів до складу витрат;
5) боротьба з податковими зловживаннями, пов'язаними з використанням спеціальних режимів оподаткування;
6) зловживання під час застосування податкових конвенцій;
7) штучне уникнення статусу постійного представництва;
8) трансфертне ціноутворення: нематеріальні активи;
9) трансфертне ціноутворення: ризики й капітал;
10) трансфертне ціноутворення: операції з підвищеним ризиком;
11) розроблення методології збору та аналізу інформації про розмивання бази оподаткування та виведення прибутку;
12) розкриття інформації про використання схем агресивного податкового планування;
13) оптимізація вимог щодо документування трансфертного ціноутворення та «покраїнної звітності»;
14) механізми вирішення спорів щодо застосування договорів про уникнення подвійного оподаткування між країнами;

15) багатосторонній інструмент для внесення змін у двосторонні угоди.

Четвертий крок передбачає розроблення підходу, що ґрунтується на передовій практиці запобігання ерозії бази оподаткування через використання витрат на відсотки [12], наприклад, за рахунок використання пов'язаної сторони та боргу третіх сторін для досягнення надмірних відсоткових відрахувань. Перевагами плану BEPS є те, що контролю підлягатимуть не тільки операції з нерезидентами – пов'язаними сторонами, але й операції в межах країни. Вважаємо доцільним використання описаного підходу в Україні.

Висновки з проведеного дослідження. Розкриття особливостей кредитування, порядку відображення в обліку кредитів від нерезидентів та їх оподаткування дало змогу виокремити проблеми, пов'язані з агресивним податковим плануванням задля зменшення бази оподаткування. Розкрито питання використання плану BEPS для протидії податковому плануванню, запропоновано врахування його в Україні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 року № 2755-VI / Верховна Рада України. *Відомості Верховної Ради України*. 2018. № 49. Ст. 399. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#n8575 (дата звернення: 05.02.2019).
2. Вовчак О.Д., Рущишин Н.М. Кредит і банківська справа : підручник. Київ : Знання, 2008. 564 с.
3. Ольховик О.І. Кредит в іноземній валюті. *Податки та бухгалтерський облік*. 2016. № 80. URL: https://i.factor.ua/ukr/journals/nibu/2016/october/issue-80/article-22176.html (дата звернення: 03.02.2019).
4. Коружинец О.В. Бухгалтерский учет основной суммы кредита (займа) *Дебет-Кредит.* 2004 № 47. URL: https://dtkt.com.ua/show/1cid1210.htm (дата звернення: 05.02.2019).
5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 21 «Вплив змін валютних курсів» : Наказ Міністерства фінансів від 10 серпня 2000 року № 193. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0515-00 (дата звернення: 05.02.2019).
6. За яких умов доходи нерезидента у вигляді отриманих процентів за позику або кредит звільняються від оподаткування ІПК від 22 жовтня 2018 року № 4512/6/99-99-15-02-02-15. URL: http://www.visnuk.com.ua/uploads/assets/files/2018/%D0%86%D0%9F%D0%9A/4512_ipk.pdf (дата звернення: 23.01.2019).
7. Постанова Одеського окружного адміністративного суду від 24 травня 2017 року за справою № 815/2316/17. URL: http://www.reyestr.court.gov.ua/Review/66704915 (дата звернення: 03.02.2019).
8. Оподаткування процентів за договором позики. *Офіційно про податки.* 2016 № 1–2 (860). URL: http://www.visnuk.com.ua/ua/pubs/id/9304 (дата звернення: 01.02.2019).
9. Додаток РІ-різниці. Податки та бухгалтерський облік. 2018. № 10. URL: https://i.factor.ua/ukr/journals/nibu/2018/february/issue-10/article-33817.html (дата звернення: 03.02.2019).
10. План BEPS: конец эпохи агрессивного налогового планирования. URL: https://www.nexus.ua/plan-beps-konets-epokhi-agressivnogo-nalogovogo-planirovaniya (дата звернення: 05.02.2019).
11. Deloite BEPS. Ключові аспекти для України. URL: https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/ua/Documents/tax/beps/Deloitte_BEPS.pdf (дата звернення: 01.02.2019).
12. Limiting Base Erosion Involving Interest Deductions and Other Financial Payments, Action 4 – 2016 Update. URL: http://www.oecd.org/tax/beps/limiting-base-erosion-involving-interestdeductions-and-other-financial-payments-action-4-2016-update-9789264268333-en.htm (дата звернення: 30.01.2019).

REFERENCES:

1. Podatkovyi kodekc Ukrainy 02.12.2010 № 2755-VI / Verkhovna Rada Ukrainy. Vidomocti Verkhovnoi Rady Ukrainy. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#n8575 (accessed: 05.02.2019).
2. Vovchak O.D., Rushchyshyn N.M. Kredyt i bankivska sprava. [Loans and banking]. Pidruchnyk. – K. : Znannia, 2008. 564 pp. (in Ukrainian).
3. Olkhovyk O.I. (2016) Kredyt v inozemnii valiuti [Loans in foreign exchange] *Podatky ta bukhhalterskyi oblik*. [Tax and accounting]. Vol. 80. Available at: https://i.factor.ua/ukr/journals/nibu/2016/october/issue-80/article-22176.html (accessed: 03.02.2019) (in Ukrainian).
4. Koruzhynets O.V. (2004) Bukhhalterskyi uchet osnovnoi summi kredyta (zaima) [Accounting of loans body] *Debet-Kredyt [Debit Credit]*. Vol. 47. Available at: https://dtkt.com.ua/show/1cid1210.htm (accessed: 05.02.2019) (in Russian).
5. Polozhennia (standart) bukhhalterskoho obliku 21 "Vplyv zmin valiutnykh kursiv" Nakaz Ministerstva finansiv 10.08.2000 № 193. Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0515-00 (accessed: 05.02.2019).
6. Za yakykh umov dokhody nerezydenta u vyhliadi otrymanykh protsentiv za pozyku abo kredyt zvilniaiutsia vid opodatkuvannia IPK 22.10.2018 № 4512/6/99-99-15-02-02-15. Available at: http://www.visnuk.com.ua/uploads/assets/files/2018/%D0%86%D0%9F%D0%9A/4512_ipk.pdf (accessed: 23.01.2019) (in Ukrainian).
7. Postanova Odeskoho okruzhnoho administratyvnoho sudu 24.05.2017 roku za spravoiu № 815/2316/17. Available at: http://www.reyestr.court.gov.ua/Review/66704915 (accessed: 03.02.2019).
8. Opodatkuvannia protsentiv za dohovorom pozyky [Taxation of interest on a loan agreement]. *Visnyk Ofitsiino pro podatky* [Official Journal of tax]. 2016. Vol. 1–2 (860). Available at: http://www.visnuk.com.ua/ua/pubs/id/9304 (accessed: 01.02.2019)(in Ukrainian).
9. Dodatok RI-riznytsi [Anex RI-differences] (2018) *Podatky ta Bukhhalterskyi Oblik* [Tax and Accounting]. Vol. 10. Available at: https://i.factor.ua/ukr/jour-

nals/nibu/2018/february/issue-10/article-33817.html (accessed: 03.02.2019) (in Ukrainian).

10. Plan BEPS: konets epohi agressivnogo nalogovogo planirovaniya [BEPS Plan: The End of the Age of Aggressive Tax Planning]. Available at: https://www.nexus.ua/plan-beps-konets-epokhi-agressivnogo-nalogovogo-planirovaniy (accessed: 05.02.2019) (in Russian).

11. Deloite BEPS Kliuchovi aspekty dlia Ukariny. [BEPS Key Issues for Ukraine]. Available at: https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/ua/Documents/tax/beps/Deloitte_BEPS.pdf (accessed: 01.02.2019) (in Ukrainian).

12. Limiting Base Erosion Involving Interest Deductions and Other Financial Payments, Action 4 – 2016 Update. Available at: http://www.oecd.org/tax/beps/limiting-base-erosion-involving-interest-deductions-and-other-financial-payments-action-4-2016-update-9789264268333-en.htm (accessed: 30.01.2019) (in English).

Gura Nadia
Doctor of Economic Sciences, Professor,
Professor at Department of “Accounting and Audit»”
Kyiv National Taras Shevchenko University
Danylchenko Tetiana
Master
Kyiv National Taras Shevchenko University

FEATURES OF ACCOUNTING AND TAXATION OF CREDITS FROM NON-RESIDENTS

The purpose of the article. An efficient and fast way to get cash for businesses is to get loans. The funds raised can be used to introduce new technologies, purchase equipment, etc. Recently, interest in loans has also increased due to the usage of this type of financing as a means of tax planning in order to avoid excessive tax burden. In particular, loans from non-residents are a source of two types of expenses: financial – in terms of accrued interest – and operational – in terms of exchange differences.

Developed countries increase attention and control over the taxation of interest on loans, since correct taxation of interest and adjusting the financial result can increase tax revenues to the budget, which contributes to the growth of the economy. The Organization for Economic Cooperation and Development (OECD) has developed the project Base Erosion and Profit Shifting to implement such changes.

The main objective of the paper is to reveal the peculiarities and problems of accounting and taxation of loans from non-residents as a popular way of tax planning and to develop recommendations for improving the taxation of these transactions.

Methodology. During the research authors used different scientific methods as: analysis; synthesis; abstraction; generalization etc.

Results. The article reveals peculiarities of loans from non-residents as a means of artificially overstating the expenses of the enterprise and the order of their display in the financial accounting. Peculiarities of normative-legal regulation of taxation of interest paid to the lender are highlighted. Mechanism of tax planning used by enterprises to reduce the tax burden with profit tax is considered. Results of the analysis of typical court decisions on the taxation of interest on a loan are systematized. The most important disadvantages of the mechanism of tax differences for adjusting the financial result before taxation are revealed. Purpose of interest to mechanism of aggressive tax planning by international organization is cleared.

Practical implications. The article reveals method of avoiding taxation of interest paid to a non-resident on the basis of transitional provisions of Tax Code of Ukraine. Small analysis of the project Base Erosion and Profit Shifting developed by the Organization for Economic Co-operation and Development (OECD) done by Authors shows how implementation of this plan will effect on current situation.

Value/originality. Disclosure of the features of lending, the order of reflection in accounting for loans from non-residents and their taxation allowed to distinguish the problems associated with aggressive tax planning in order to reduce the tax base. The benefits of the BEPS plan are that controls will be subject to transactions not only with non-resident related parties, but also operations within the country. The issue of using the BEPS plan for counteracting tax planning is disclosed and it is proposed to be taken into account in Ukraine.

ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ФОРМ ДОКУМЕНТАЛЬНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТРАНСФЕРТНОГО ЦІНОУТВОРЕННЯ

FEATURES OF USE OF DOCUMENTARY FORMS SUPPORT TRANSFER PRICING

УДК 658.012.1:336.67

Калініченко З.Д.
к.е.н., доцент,
доцент кафедри цивільно-правових дисциплін
Дніпропетровський державний університет внутрішніх справ

У статті розглянуто сутність, доведено пріоритетність формування обліково-аналітичного забезпечення трансфертного ціноутворення. Підкреслено, що основне призначення аналітичного забезпечення полягає у збиранні, узагальненні, накопиченні та аналізуванні інформації про чинники зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства, що формують трансфертні ціни, задля підготовки інформаційного підґрунтя для прийняття адекватних ситуаціям рішень. Визначено форми документального забезпечення контролю за трансфертним ціноутворенням, їх переваги та недоліки, а також шляхи усунення недоліків під час їх використання в діяльності міжнародних компаній. Проаналізовано чинники застосування трансфертних цін для внутрішньо корпоративних розрахунків, їх вплив на організацію контролю дотримання цінової політики. Запропоновано шляхи вдосконалення методів трансфертного ціноутворення шляхом розроблення системи їх уніфікації за типом контрольованої операції.

Ключові слова: *трансфертне ціноутворення, аналітичне забезпечення, контрольована операція, принцип «витягнутої руки», корпоративне управління, контроль, бізнес-одиниці, центри відповідальності, фінансова структура компанії.*

В статье рассмотрена сущность, доказана приоритетность формирования учетно-аналитического обеспечения трансфертного ценообразования. Подчеркнуто, что основное назначение аналитического обеспечения заключается в сборе, обобщении, накоплении и анализе информации о факторах внешней и внутренней среды предприятия, которые формируют трансфертные цены для подготовки информационной основы для принятия адекватных ситуациям решений. Определены формы документального обеспечения контроля над трансфертным ценообразованием, их преимущества и недостатки, а также пути устранения недостатков при их использовании в деятельности международных компаний. Проанализированы факторы применения трансфертных цен для внутрикорпоративных расчетов, их влияние на организацию контроля соблюдения ценовой политики. Предложены пути совершенствования методов трансфертного ценообразования путем разработки системы их унификации по типу контролируемой операции.

Ключевые слова: *трансфертное ценообразование, аналитическое обеспечение, контролируемая операция, принцип «вытянутой руки», корпоративное управление, контроль, бизнес-единицы, центры ответственности, финансовая структура компании.*

The essence is considered and the priority of formation of accounting and analytical support of transfer pricing is proven. It is emphasized that the main purpose of analytical support is to collect, summarize, accumulate and analyze information about the factors of the external and internal environment of the enterprise, forming transfer prices, with the aim of preparing an information basis for the adoption of adequate situation solutions. The forms of documentary control of transfer pricing controls, their advantages and disadvantages, as well as ways of eliminating shortcomings when using them in the activities of international companies are defined. The factors of application of transfer prices for intra corporate calculations and their influence on organization of control over observance of price policy are analyzed. The tasks set and resolved in the article concern the study of the peculiarities of using one or another form of documentary control over transfer pricing, identifying their advantages and disadvantages, and developing ways to overcome the shortcomings of existing approaches. It should be noted that the possibility of applying transfer pricing depends on the degree of organization of the internal corporate information system, that is, the necessary powerful information support tools, similar to the systems of the class ERP. Therefore, the relevant information systems for processing economic and accounting information significantly affect the very functioning and application of transfer prices and directly determine the type of organizational structure of the enterprise. It was also defined the features of each of five methods, such as prioritization and conditions of use and identified in which types of controlled transactions each of these methods is preferred. It was identified a number of advantages and disadvantages of each method and the necessity of further development of rules for them. Some aspects of transfer pricing, the peculiarities of using pricing methods and documentary transfer pricing have remained uncertain and require a more detailed examination.

Key words: *transfer pricing, transfer pricing method, controlled transaction, business units, liability centers, financial structure, “arm’s length” principle.*

Постановка проблеми. Сучасне розвинене підприємство чи компанія є сукупністю бізнес-одиниць, між якими наявні контрактні взаємини. Це свідчить про те, що всередині будь-якої корпоративної бізнес-структури здійснюється продаж товарів чи послуг одних підрозділів іншим на взаємовигідній основі. Внутрішня розрахункова ціна, за якою відбувається продаж, є трансфертною ціною. Ефективне управління компанією пов’язане з постійним контролем стану внутрішніх контрактних відносин, внутрішньо фірмової політики щодо процесу трансфертного ціноутворення.

Головним рекомендаційно-методичним міжнародним документом в галузі податкового регулювання трансфертного ціноутворення є Настанови Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) щодо трансфертного ціноутворення для транснаціональних компаній та податкових служб, основні норми якої імплементовано в статтю 39 Податкового кодексу України [2].

Правила трансфертного ціноутворення почали діяти в Україні з прийняттям Закону України «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо трансфертного ціноутворення» від 4 липня 2013 року № 408-VII. З огляду на відносно недав-

ній термін впровадження правил трансфертного ціноутворення ще не напрацьована стала практика використання методів трансфертного ціноутворення, відсутня єдина методологія аналітичного забезпечення трансфертного ціноутворення щодо контрольованих операцій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню питань трансфертного ціноутворення, переваг та недоліків наявної практики аналітичного забезпечення трансфертного ціноутворення приділялось багато уваги в наукових працях таких зарубіжних вчених, як К. Конрад, М. Баро, Р. Моллер, М. Леві.

Серед вітчизняних авторів дослідження питань трансфертного ціноутворення в розрізі порівняльної характеристики способів та форм аналітичного забезпечення не було поширене через відносну новизну правил трансфертного ціноутворення в Україні. Незважаючи на це, значну увагу питанням трансфертного ціноутворення приділено в працях Т. Савиченка, М. Ламаренка, О. Котляра, В. Оніщенка, А. Леонова, І. Белової, О. Торженка та інших науковців. Питання трансфертного ціноутворення в міжнародній торгівлі у своїх роботах розглядають П. Дзюба та Г. Бєгунц.

Проте деякі аспекти трансфертного ціноутворення, зокрема особливості використання методів формування цін та документального забезпечення трансфертного ціноутворення, так і залишились невизначеними та потребують більш детального вивчення.

Досліджуючи питання способів та форм аналітичного забезпечення трансфертного ціноутворення, ми виявили, що часто неможливо використати поширені у західних країнах методи аналітичного забезпечення трансфертного ціноутворення через недостатність необхідної інформації, зокрема щодо умов постачання, специфікацій, точної дати поставки товарів.

Також недостатньо дослідженими є умови використання інформації контролюючих органів та облікової політики співставних компаній.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження зазначеної проблеми аналітичного забезпечення на підставі логічного аналізу інформації документів трансфертного ціноутворення, організаційних передумов щодо реалізації процедур внутрішньо корпоративного контролю стосовно процесу трансфертного ціноутворення.

Завдання, що поставлені та вирішені у статті, стосуються вивчення особливостей використання тих чи інших форм документального забезпечення контролю за трансфертним ціноутворенням, виявлення їх переваг та недоліків, а також розроблення шляхів усунення недоліків наявних підходів до аналітичного забезпечення під час їх використання у діяльності міжнародних груп компаній.

Слід відзначити, що можливість застосування трансфертного ціноутворення залежить від ступеня організації внутрішньо корпоративної інформаційної системи, тобто необхідні потужні інформаційні засоби підтримки, подібні до систем класу ERP.

Отже, відповідні інформаційні системи оброблення економічної та облікової інформації суттєво впливають саме на функціонування та застосування трансфертних цін, безпосередньо визначають тип організаційної структури підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. В багатьох країнах світу, зокрема Україні, сформувалась практика трансфертного ціноутворення задля забезпечення повної та справедливої сплати податку на прибуток міжнародними групами компаній у кожній країні їх функціонування, а також уникнення підстав для подвійного оподаткування та невизначеностей, які можуть перешкоджати прямим іноземним інвестиціям та розвитку зовнішньої торгівлі.

В Україні правила трансфертного ціноутворення почали діяти з 2013 року зі впровадженням змін до Податкового кодексу України. Протягом останніх років правила трансфертного ціноутворення змінювались, а в останній редакції були прийняті у 2017 році [6].

Відповідно до чинного податкового законодавства міжнародні групи компаній, які функціонують в Україні та мають афілійованих осіб в інших юрисдикціях, повинні подавати звіт про контрольовані операції та документацію з трансфертного ціноутворення. Згідно зі статтею 39 ПКУ документація з трансфертного ціноутворення – це сукупність документів чи єдиний документ, що складено в довільній формі, а також містить інформацію, яка би обґрунтовувала рівень цін у контрольованих операціях. Якщо перелік необхідної інформації ПКУ встановлює, то будь-яких рекомендацій щодо змісту та порядку чи послідовності підготовки платники податків не отримали.

Важливою частиною документації з трансфертного ціноутворення є вибір та використання методу трансфертного ціноутворення, визначення якого є обов’язком платників податків, які мають контрольовані операції.

Через наявність обмежень у методах, таких як відсутність ключових характеристик товарів у загальнодоступних джерелах, недосконалість баз даних фінансової інформації, наявність відмінностей в облікових політиках співставних компаній, для платників податків є можливість використання хибного методу, як наслідок, неправильної сплати податків, що є значним ризиком як підприємства – резидента України, так і всієї групи загалом. Отже, дослідження напрямів використання методів трансфертного ціноутворення, визначення прита-

манних їм переваг та недоліків, шляхів їх усунення є актуальними завданнями.

Ідентифікація та аналіз контрольованих операцій включають розрахунок вартісного критерія, виявлення контрольованих операцій, оцінювання їх кількості та складності. Це дає можливість оцінити обсяги робіт та кількість потрібного часу на аналіз. Планування обсягу документації та часу на її підготовку в Україні не відповідає певному критерію, але рекомендується брати до уваги те, що детальність, ґрунтовність документації залежать від складності операції. Критерії суттєвості можна визначити за власним регламентом, наприклад вартісним. Якщо підприємство має з контрагентом одну операцію на 200 млн. грн. і одну на 20 тис. грн., то, звичайно, перша є більш суттєвою.

Визначення основних характеристик сфери діяльності платника податків та товарів (робіт, послуг), що є предметом контрольованої операції, здійснюється шляхом аналізу ринку, тенденцій його розвитку, рівня конкуренції, наявності державного регулювання. Результатом проведеного аналізу на цьому етапі мають бути встановлені критерії зіставлення, відповідно до яких буде здійснюватися пошук співставних операцій чи осіб. Розпорядження КМУ «Про затвердження переліку спеціалізованих комерційних видань для цілей трансфертного ціноутворення» від 23 жовтня 2015 року № 865-р включає:

– щомісячний інформаційний бюлетень «Огляд цін українського та світового товарних ринків» (Держзовнішінформ);

– інформаційно-аналітичний продукт «Товарний монітор. Україна»;

– інформаційно-аналітичний продукт «Дайджест цін товарів на світових ринках» («Укрпромзовнішекспертиза»);

– вісник Міністерства доходів і зборів України;

– офіційний сайт Мінагрополітики (допоміжне спеціалізоване видання).

В разі відсутності інформації використовуються статистичні дані, результати аукціонів чи публічних торгів, інформація про ціни в ЗМІ, ціни довідників, незалежне оцінювання, інформація щодо інших операцій платника.

Функціональний аналіз – це ключовий етап. Аналізуються та описуються функції сторін операції, ризики, які вони несуть, активи, які вони використовують. Результатом функціонального аналізу є висновок чи класифікація сторін операції. Наприклад, виробник, дистриб'ютор з обмеженим набором функцій, комісіонер з мінімальним набором функцій.

Вибір сторони проводиться відповідно до попереднього аналізу. Під час вибору оцінюємо те, щодо якої сторони застосування методу буде можливим та найбільш обґрунтованим, для якої сторони можна знайти зіставні операції чи зіставних осіб, яка сторона виконує найменш складні функції, несе менше ризиків, не володіє об'єктами нематеріальних активів, що значно впливають на рівень рентабельності.

Документування передбачає систематизацію та безпосередній опис всієї роботи, що проводилась в межах економічного аналізу контрольованих операцій. Під час підготовки якісної документації з трансфертного ціноутворення обов'язково необхідно враховувати, що необхідно здійснювати обґрунтування вибору зіставних операцій чи осіб та наводити критерії, відповідно до яких здійснювалось зіставлення; розраховані діапазони цін/рентабельності мають бути стійкими; документація повинна містити опис підходів до вибору методу з урахуванням пріоритетності їх застосування. Згідно з підпунктом 39.3.1 статті 39 ПКУ існує п'ять методів трансфертного ціноутворення (табл. 1).

Метод порівняльної неконтрольованої ціни (ПНЦ).

Податковим кодексом України, а також міжнародними правилами Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) стосовно трансфертного ціноутворення передбачено використання компаніями методів згідно з їх пріоритетністю. Так, за умови можливості використання перш за все віддається перевага методу порівняльної неконтрольованої ціни (метод аналогів продажу). Якщо платник податків використовує інший метод, він повинен аргументувати, чому він вважає метод ПНЦ незастосовним для аналізу контрольованої операції. На практиці правильне застосування методу ПНЦ є можливим вкрай рідко через недостатню кількість статистичної інформації, застосовується у двох випадках: для аналізу внутрішньої та зовнішньої неконтрольованої ціни.

Випадок 1. Якщо у платника податків є однотипні операції одночасно як з пов'язаними, так і з непов'язаними особами. Наприклад, компанія продає один і той же вид товару своєму дочірньому підприємству та незалежному дистриб'ютору (рис. 1).

При цьому умови цих операцій (ринок, на якому вони здійснюються, умови платежів, обсяги продажів, валюта платежу тощо) повинні бути зіставними, тобто ідентичними, або такими, що не спричиняють впливу на умови та фінансовий результат в операції (або є можливість провести відповідні коригування для належного зіставлення умов операцій). За виконання всіх цих умов можна вважати, що ціна, за якою товар продається незалежній компанії, є так званою внутрішньою порівняною ціною, з якою можна порівнювати ціну в контрольованій операції. Однак на практиці така ситуація трапляється досить рідко, адже хоча б одна з перерахованих вище умов не буде виконуватись. Як наслідок, цей метод не може викорис-

товуватися для визначення ринкової ціни в контрольованій операції.

Випадок 2. Якщо у платника податків немає однотипних операцій одночасно як з пов'язаними, так і з непов'язаними особами, альтернативним джерелом є інформація про ціни, що застосовуються третіми особами в порівняних операціях. Для досягнення цілей цього методу використовуються загальнодоступні джерела інформації, однак часто виникає проблема застосування даних з цих джерел. По-перше, деякі джерела (Державний інформаційно-аналітичний центр моніторингу зовнішніх товарних ринків, Аграрна біржа, Офіційне видання Державної фіскальної служби України «Вісник», а також сайти Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України й Міністерства аграрної політики), містять агреговані дані за певні періоди (наприклад, за місяць). Внаслідок цього такі дані можуть бути застарілими, адже фактичні ціни на ринку досить волатильні та можуть змінюватись щодня. По-друге, така інформація не забезпечує порівняння ціни в контрольованій операції з цінами, що встановлюються незалежними особами у зіставних операціях, як цього вимагає Податковий кодекс України. Наприклад, діапазони цін на реалізацію зерна, які публікуються Українською аграрною біржою, складаються на основі інформації, отриманої від платників податків, багато з яких мають операції з пов'язаними особами.

Отже, інформація, що міститься у зазначених вище джерелах, від початку не є точною та співставною. При цьому податкові органи в офіційних коментарях та листах Державної фіскальної служби України дотримуються позиції завжди

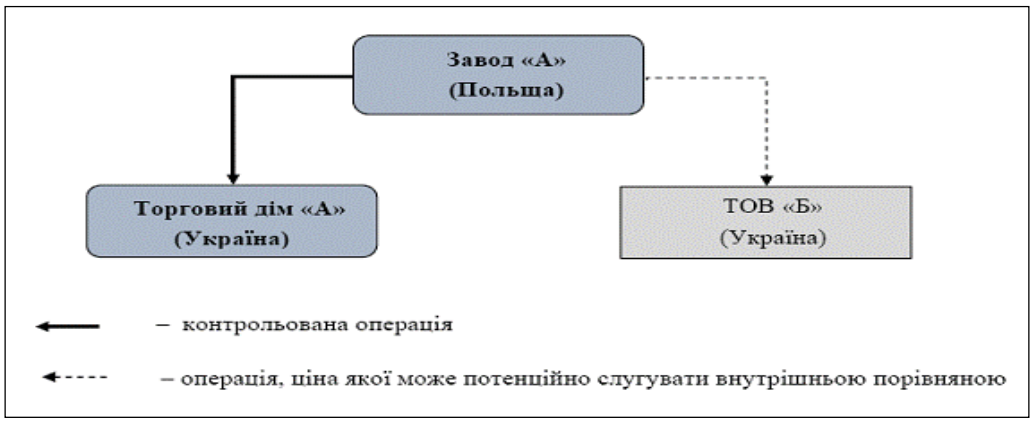


Рис. 1. Застосування внутрішньої порівняної ціни методу ПНЦ

Джерело: [5, с. 137]

Таблиця 1

Характеристика методів трансфертного ціноутворення

Метод	Характеристика
Метод порівняльної неконтрольованої ціни (метод ПНЦ)	Полягає в порівнянні ціни товарів (робіт, послуг), застосованої під час контрольованої операції, з діапазоном ринкової ціни реалізації (придбавання) на ідентичні (за їх відсутності – однорідні) товари (роботи, послуги) у співставних операціях, визначеного у встановленому цим підпунктом порядку.
Метод ціни перепродажу	Полягає у визначенні відповідності ціни товарів контрольованої операції ринковій ціні, що полягає у зіставленні валової рентабельності сторони контрольованої операції, отриманої під час подальшої реалізації (перепродажу) товарів, що були придбані в контрольованій операції, з ринковим діапазоном рентабельності.
Метод «витрати плюс»	Полягає у визначенні відповідності ціни товарів (робіт, послуг) контрольованої операції ринковій ціні, що полягає у зіставленні валової рентабельності витрат особи (продавця), яка є стороною контрольованої операції, з ринковим діапазоном валової рентабельності витрат у зіставних операціях.
Метод чистого прибутку	Полягає в порівнянні чистого прибутку на основі відповідної бази (витрати, продаж, активи), що отримує платник податку в контрольованій операції, з чистим прибутком на основі тієї ж бази у зіставній неконтрольованій операції.
Метод розподілення прибутку	Складається з виділення кожному пов'язаному підприємству, що бере участь у контрольованій операції, частини загального прибутку (або збитку), отриманого від такої операції, яку б непов'язане підприємство отримало від участі у зіставній неконтрольованій операції.

Джерело: розроблено автором на основі ПКУ

використовувати метод ПНЦ, хоча фактично якісних джерел інформації про ринкові ціни поки не існує.

Метод ціни перепродажу.

Закон та міжнародна практика використання цього методу передбачають застосування методу ціни перепродажу відносно операцій, в яких товар купується у пов'язаної особи, а потім перепродається непов'язаним особам без істотної модифікації самого товару. Це найбільш застосовний метод для аналізу рентабельності дистриб'юторів з обмеженим ризиком, що мають міжнародні групи компаній в Україні, та найбільш поширена бізнес-модель. Проте він має деякі істотні недоліки.

Зокрема, перешкодою його застосування є можлива розбіжність показників валової рентабельності відібраних компаній з валовою рентабельністю платника податків, яка виникає через відмінності в обліковій політиці компаній. Деякі витрати, такі як транспортні, витрати на гарантійне обслуговування товарів, страхування, можуть враховуватись як у витратах поточного періоду, так і в собівартості товарів. Надані знижки також можуть враховуватись і як зменшення доходу, і у складі витрат на збут [10]. Такі невідповідності можуть значною мірою вплинути на валову рентабельність компанії. При цьому спеціалізовані комерційні бази даних не містять інформації про облікові політики компаній, яка могла б дати змогу зробити відповідні коригування та забезпечити зіставлення показників валової рентабельності відібраних компаній з аналогічним показником платника податків. З огляду на вищесказане, застосування цього методу з використанням показників валової рентабельності зіставних компаній не є можливим.

Метод ціни перепродажу використовується лише тоді, коли компанія-виробник продає ідентичну продукцію компанії-дистриб'ютору, яка входить до групи, та незалежним компаніям-дистриб'юторам на тих же умовах (рис. 2).

В цьому разі випадку можна стверджувати, що облікова політика в контрольованій та неконтрольованих операціях є ідентичною та не спричиняє впливу на валову рентабельність операції. Отже, метод ціни перепродажу за умови наявності внутрішніх співставних операцій за деяких умов використовується для аналізу цін у контрольованій операції.

Метод «витрати плюс».

Цей метод передбачений для використання в таких видах операцій:

– виконання робіт, надання послуг між пов'язаними особами;

– реалізація товарів за договорами між пов'язаними особами;

– реалізація товарів (робіт, послуг) за довгостроковими договорами між пов'язаними особами.

Оскільки метод фактично сконцентрований на оцінюванні валової рентабельності, його застосування має ті самі обмеження, що й застосування методу ціни перепродажу (провести коригування витрат не видається можливим). Відповідно, метод «витрати плюс» не можна застосовувати в разі відсутності внутрішніх співставних операцій.

На практиці цей метод часто застосовується до операцій з продажу товарів від виробника до дистриб'ютора, якщо виробник здійснює реалізацію зіставної продукції на адресу пов'язаного дистриб'ютора та незалежних компаній-дистриб'юторів на тих самих умовах (рис. 3).

Таким чином, метод «витрати плюс» за умови наявності зіставних операцій може бути використаний для аналізу цін у контрольованій операції.

Метод чистого прибутку.

Цей метод є найбільш універсальним та широко застосовуваним, він полягає у зіставленні чистої рентабельності, що досягається платником податків в контрольованій операції, з ринковим діапазоном значень чистої рентабельності незалежних компаній, що досягаються ними в зіставних операціях.

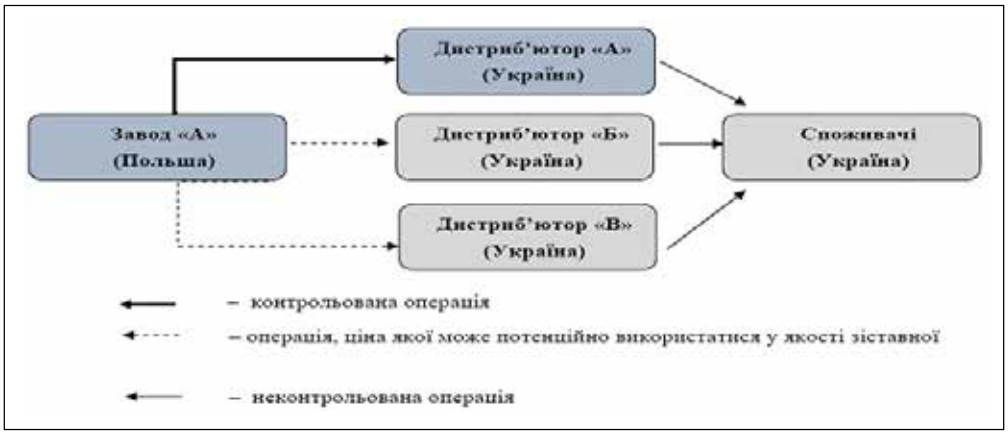


Рис. 2. Застосування внутрішньої порівняної ціни методу ціни перепродажу

Джерело: [5, с. 161]

Метод чистого прибутку використовується, зокрема, в разі відсутності або недостатності інформації, на підставі якої можна обґрунтовано зробити висновок про достатній рівень зіставлення комерційних та/або фінансових умов контрольованої та зіставних операцій за використання інших методів. За використання цього методу мета платника податків полягає в тому, щоби знайти незалежні компанії із зіставним функціональним профілем, що займаються схожою діяльністю на зіставному ринку. ПКУ передбачено низку показників рентабельності, які слід застосовувати з огляду на специфіку діяльності компанії та характер самої операції. Таким чином, метод чистого прибутку є найбільш придатним до застосування для аналізу контрольованої операції щодо відповідності принципу «витягнутої руки».

Метод розподілення прибутку.

Цей метод є найменш застосовуваним у світовій та українській практиці аналізу трансфертного ціноутворення. До цього методу платники податків вдаються тоді, коли контрольована операція настільки взаємопов'язана з іншими операціями, які ці сторони також здійснюють, що неможливо визначити її внесок у сукупну рентабельність сторін. Також метод розподілення прибутку застосовується тоді, коли у власності обох сторін перебувають нематеріальні активи, що істотно впливають на ціноутворення. Наприклад, в ситуації спільного виробництва продукту з високою технологією кількома компаніями [5].

Підготовка якісної документації зможе захистити платника податків від претензій контролюючих органів. Про це свідчить практика перших перевірок, адже всі донарахування здійснюються за наслідками недостатніх обґрунтувань та помилок, що допустили платники податків, зокрема, в документації. Отже, всі методи трансфертного ціноутворення мають обмеження у використанні, усунути які можна шляхом використання пропозицій, наведених у табл. 3.

Слід зазначити, що врахування переваг та недоліків кожного методу трансфертного ціноутворення дасть змогу компанії, що входить до міжнародної групи компаній, вибрати найбільш оптимальний метод для аналізу цін/показників рентабельності у контрольованій операції. Це дасть змогу уникнути матеріального та репутацій-

Рис. 3. Застосування внутрішньої порівняної ціни методу «витрати плюс»

Джерело: [5, с. 168]

Таблиця 2

Показники рентабельності для досягнення цілей методу чистого прибутку

Показник	Умови використання	Формула
Чиста рентабельність	Застосовується до операцій з перепродажу товарів, аналізується компанія-дистриб'ютор.	Операційний прибуток / виручка від реалізації
Чиста рентабельність витрат	Застосовується під час виробництва товарів, проведення робіт та надання послуг, аналізується компанія-виробник.	Операційний прибуток / (собівартість + операційні витрати)
Рентабельність операційних витрат	Використовується під час реалізації товарів, виконання робіт та надання послуг. Застосовується щодо компаній, які виконують роль дистриб'ютора з обмеженими функціями в рамках контрольованої операції.	Валовий прибуток / операційні витрати
Рентабельність активів	Використовується під час виробництва товарів, зокрема, в капіталомісткій діяльності, аналізується компанія-виробник.	Операційний прибуток / актив
Рентабельність капіталу	Застосовується для аналізу фінансових операцій.	Операційний прибуток / капітал

Таблиця 3

Шляхи усунення обмежень у використанні методів

Метод	Шляхи усунення
Метод порівняльної неконтрольованої ціни (метод ПНЦ)	1) Надання більш детальної інформації про характеристики товару, що є предметом контрольованої операції, умови поставки, ринок збуту та дату поставки в загальнодоступних джерелах; 2) розширення обсягу товарів, інформація про які надається в загальнодоступних джерелах; 3) уникнення використання інформації щодо операцій між компаніями та їх пов'язаними особами під час визначення ринкового діапазону цін.
Метод ціни перепродажу	Забезпечення збору та агрегування інформації про облікову політику компаній у загальнодоступних джерелах та комерційних базах даних задля надання можливості корегування валової рентабельності аналізованої компанії з ринковим діапазоном валової рентабельності за цих методів.
Метод «витрати плюс»	
Метод чистого прибутку	Використання фінансової інформації під час визначення показників рентабельності на рівні з описом діяльності співставних компаній для забезпечення більшого зіставлення комерційних умов аналізованої сторони з компаніями, що входять до остаточної вибірки співставних компаній.
Метод розподілення прибутку	Розроблення єдиного підходу для розмежування значних нематеріальних активів між сторонами контрольованій операції.

ного ризику для компанії та всієї групи компаній, до якої вона належить.

Аналіз методів трансфертного ціноутворення та особливостей використання кожного з них виявив потребу розроблення заходів удосконалення кожного методу. З огляду на українські реалії найбільшого реформування та уточнення потребує пріоритетний метод трансфертного ціноутворення, тобто метод порівняльної неконтрольованої ціни, в розрізі можливості використання загальнодоступних джерел інформації для цілей трансфертного ціноутворення.

Питання належного правового регулювання ТЦ є надзвичайно актуальними, адже національна економіка недоотримує фінансові ресурси як у формі заниження податкових надходжень, так і у формі частки ВВП, яка залишається на підприємствах в офшорних зонах. Зокрема, за шість місяців 2017 року за допомогою непрямих експортних контрактів у країни з пільговим режимом оподаткування виведено 133 млрд. грн., що на 19,7 млрд. грн. більше, ніж у другому півріччі 2016 року. Якщо ж розглядати звітний 2017 рік, то на адресу нерезидентів, зареєстрованих на Кіпрі, великими українськими платниками податків виплачені доходи у вигляді відсотків в розмірі 8,9 млрд. грн. Ще 5,7 млрд. грн. торік отримали з України австрійські акціонери, 1,2 млрд. грн. спрямовано в Нідерланди, 168 млн. грн. – до Швейцарії [3].

Особливості правового регулювання трансферного ціноутворення в Україні характеризуються фактичним встановленням повної підзвітності великого платника податків перед податковим органом щодо деталей економічних відносин такого платника з усіма вагомими контрагентами та вичерпною інформацією про останніх.

Угоди повинні бути задокументовані в таких деталях, як опис умов договору, даних контрагентів, аналіз ринку, аргументування вибору певної ціни. Цьому процесу передують такі етапи:

1) складення реєстру всіх угод в компанії із закладенням в нього алгоритму визначення контрольованих операцій для відслідковування угод із трансфертним ціноутворенням відповідно до вимог ПКУ;

2) проведення аналізу контрагентів за угодами, які відповідають визначеним ПКУ (підпункт 14.1.159) критеріям пов'язаної особи; відповідно до ПКУ для цілей ТЦ пов'язані особи – це нерезиденти або нерезиденти з країни зі ставкою податку на прибуток (корпоративним податком) на 5 і більше відсотків нижче, ніж в Україні (з урахуванням переліку КМУ); або резиденти, які показали збитки за попередній рік, перебувають на спеціальних режимах оподаткування, сплачують ПДВ і прибуток не за базовою ставкою чи були платниками цих податків на початок року;

3) визначення моделі обліку цін виключно на основі методів ТЦ, передбачених у підпункті 39.3.1 ПКУ (дозволяється використовувати різні комбінації встановлених методів за умови, що вони доведуть доцільність);

4) врахування особливостей застосування методів ТЦ, передбачених нормами вітчизняного законодавства чи інших країн; наприклад, законодавство Португалії зобов'язує передусім застосовувати метод порівняльної неконтрольованої ціни або метод перепродажу, а тільки потім, якщо їх застосування неможливо, допускається використання інших методів.

Отже, такими є найсуттєвіші зміни з питань трансфертного ціноутворення.

Щодо критеріїв визначення операцій контрольованими слід відзначити таке. По-перше, поширення підпункту «б» на операції щодо продажу та/або придбання послуг через комісіонерів-нерези-

дентів (у попередній редакції – цей абзац охоплював лише операції продажу товарів через комісіонерів-нерезидентів); по-друге, визначення нового критерія для визнання операцій контрольованими у підпункті «г» (при цьому вимога пов'язаності в цьому разі не встановлена).

Щодо вимог до розміру річного доходу/обсягу операцій, то збільшено розміри до 150 та 10 мільйонів гривень відповідно.

Щодо визначення Переліку держав слід сказати таке. По-перше, додано один критерій, який враховується КМУ під час формування відповідного Переліку (що може розширити перелік держав, операції з резидентами яких будуть визначатися контрольованими); по-друге, визначено, що операції з контрагентом, зареєстрованим у державі, включеній до зазначеного переліку, визнаються контрольованими з 1 січня звітного року, наступного за календарним роком, у якому держави (території) було включено до такого переліку; тобто якщо держава буде включена до переліку у 2017 календарному році, то операції з контрагентом, зареєстрованим у такій державі, будуть вважатися контрольованими з 1 січня звітного 2018 року.

Як і раніше, перевірки щодо дотримання платником податків принципу «витягнутої руки» не повинні перешкоджати проведенню жодних інших податкових перевірок (камеральних, документальних (планових або позапланових, виїзних або невиїзних) та навіть фактичних перевірок). Для зіставлення з метою оподаткування умов контрольованих операцій з умовами неконтрольованих операцій контролюючий орган не має права використовувати інформацію, яка не є загальнодоступною (зокрема, інформацію, доступ до якої мають тільки органи державної влади), але така заборона не стосується податкової інформації, отриманої контролюючим органом під час проведення перевірки з питань дотримання платником податків принципу «витягнутої руки» відповідно до підпункту 39.5.2.13 ПКУ.

Тривалість перевірки з питань дотримання платником податків принципу «витягнутої руки» не повинна перевищувати 18 місяців (підпункт 39.5.2.8 ПКУ). Як і раніше, 18 місяців відраховуються від дня прийняття рішення про проведення до дня складення акта про проведення перевірки.

Заповнення додатка ТЦ до Декларації з податку на прибуток прямо пов'язане із заповненням звіту про контрольовані операції. Звіт про контрольовані операції разом з декларацією з податку на прибуток подавати не треба, бо він є самостійним звітом та подається до 1 травня року, наступного за звітним. Має бути відповідність окремих показників додатка ТЦ окремим додаткам до Звіту про контрольовані операції.

Документація з трансфертного ціноутворення (сукупність документів або єдиний документ, складений в довільній формі) повинна містити таку інформацію:

1) дані про пов'язаних осіб, а саме контрагента контрольованої операції; осіб, які безпосередньо володіють корпоративними правами платника податків у розмірі 20% і більше;

2) загальний опис діяльності групи (включаючи материнську компанію та її дочірні підприємства), зокрема організаційну структуру групи, опис діяльності групи, політику трансфертного ціноутворення;

3) опис операції, умови її здійснення (ціна, строки та інші визначені законодавством України обов'язкові умови договорів (контрактів));

4) опис товарів (робіт, послуг), включаючи фізичні характеристики, якість та репутацію на ринку, країну походження й виробника, наявність товарного знаку та іншу інформацію, пов'язану з характеристиками товару;

5) чинники, які вплинули на формування та встановлення ціни;

6) відомості про функції пов'язаних осіб, що є сторонами контрольованої операції, про використані ними активи, пов'язані з такою контрольованою операцією, та економічні (комерційні) ризики, які такі особи враховували під час здійснення контрольованої операції (функціональний аналіз та аналіз ризиків);

7) економічний аналіз (включаючи методи, які застосовані для визначення умов контрольованої операції та обґрунтування причин вибору відповідного методу; суму отриманих доходів (прибутку) та/або суму понесених витрат (збитку) внаслідок здійснення контрольованої операції, рівень рентабельності; розрахунок ринкового діапазону цін (рентабельності)).

Завдяки нововведенням документацію з трансфертного ціноутворення у відповідь на запит податківців слід буде подавати вже не протягом 2 місяців, як було раніше, а протягом 1 місяця. Однак такий строк відповіді стосується тільки тих контрольованих операцій, що матимуть місце вже протягом поточного року (табл. 4).

З прийняттям Закону № 408, що змінив норми ПКУ, введені обмеження щодо операцій з юридичними та фізичними особами-нерезидентами, спрямовані на боротьбу з відтоком грошової маси через офшори, які потрібно враховувати під час податкового структурування. Зазначимо, що в категорію офшорів та пільгових податкових юрисдикцій потрапили країни та/або регіони, в яких відсутній корпоративний податок або в яких його ставка відрізняється від української на 5% і більше. Сьогодні в цьому переліку більше 70 країн, зокрема США, Швейцарія, Кіпр. Проти схем виведення прибутків від платника на звичайній системі оподаткування за рахунок ТЦ статтею 39.1.1 Податкового

Таблиця 4

Штрафні санкції в трансфертному ціноутворенні

Розмір штрафу	Сутність порушення
300 розмірів мінімальної заробітної плати, установленої законом на 1 січня податкового (звітного) року.	Неподання (несвоєчасне подання) звіту про контрольовані операції.
1% від суми операцій, що не задекларовані у звіті, але він не може перевищувати 300 розмірів мінімальної заробітної плати.	Відсутність декларування контрольованих операцій.
3% від суми операцій, щодо яких не було подано документацію, але не більше 200 мінімальних зарплат за весь обсяг незадекларованих контрольованих операцій.	Неподання документації.

кодексу України передбачено механізм відшкодування ненарахованих сум податку під час оптимізації податкових зобов'язань до рівня податкових зобов'язань, обчислених з урахуванням відповідності комерційних та фінансових умов контрольованої операції комерційним та фінансовим умовам, які мали місце під час здійснення зіставних операцій, сторони яких не є пов'язаними особами.

Слід зазначити, що за умов застосування трансфертного ціноутворення завжди слід ураховувати ступінь автономності підрозділів корпорації. Зокрема, вищий менеджмент повинен установлювати певні обмеження стосовно обсягу зовнішньої торгівлі, інакше велика кількість реалізованого на зовнішньому ринку продукту може бути шкідливою для інтересів фірми загалом (зазвичай ця частка становить близько 15%).

В результаті проведеного дослідження доходимо висновку, що процес трансфертного ціноутворення є основою внутрішньо фірмових відносин, а також є багатогранним та специфічним об'єктом внутрішньо корпоративного контролю. Ефективність корпоративного управління значною мірою забезпечується завдяки реалізації контрольної функції на всіх рівнях управління компанією.

На основі дослідження вважаємо за необхідне запропонувати таку систему контролю трансферного ціноутворення, яка здатна знизити ризики з боку фіскальних органів та забезпечити готовність до можливих перевірок.

Перший етап стосується визначення того, які компанії є пов'язаними, які угоди належать до контрольованих операцій; проведення порівняльного аналізу ціноутворення в контрольованих операціях з ціною, сформованою з дотриманням принципу «витягнутої руки», з використанням відповідних методик; коригування за необхідності визначених податкових зобов'язань.

Другий етап стосується модернізації бухгалтерського програмного забезпечення та процедури ведення бухгалтерського обліку задля забезпечення своєчасної підготовки звітності щодо контрольованих операцій.

Третій етап стосується підготовки документації з трансферного ціноутворення, які підтверджує належний рівень встановлених цін в контрольованих операціях; коригувань, які за необхідності, мають бути внесені до податкових зобов'язань; змін та оновлень на постійній основі протягом строку позовної давності, який становить 7 років; актуалізації такої документації з урахуванням періоду проведення контрольованих операцій.

Висновки з проведеного дослідження. Слід підкреслити, що супровід аудиторами ще до моменту складання та подачі Звіту про контрольовані операції дасть змогу правильно ідентифікувати весь обсяг здійснених контрольованих операцій, визначитися з доцільним методом обґрунтування відповідності ціноутворення принципу «витягнутої руки», що зможе попередити застосування штрафних фінансових санкцій, передбачених Податковим кодексом України.

Таким чином, у статті доведена пріоритетність формування обліково-аналітичного забезпечення трансфертного ціноутворення, основне призначення якого полягає у збиранні, узагальненні, накопиченні та аналізуванні інформації про зміни зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства задля підготовки інформаційного підґрунтя для прийняття адекватних ситуаціям рішень корпораціями як платниками податків.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Безродна Т. Обліково-аналітичне забезпечення управління підприємством: визначення сутності поняття. *Вісник Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля.* 2015. № 10 (128). Ч. 2. С. 243–245.

2. Вольська В. Методичні підходи до обліково-аналітичного забезпечення та аудиту управлінської діяльності аграрних підприємств. *Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу*. 2012. № 3 (24). С. 83–88.

3. Голячук Н. Обліково-аналітичне забезпечення як важлива складова управління підприємством. *Економічний аналіз*. 2014. Вип. 6. С. 408–410.

4. Гудзинський О., Кірейцев Г., Пахомова Т. Теоретичні аспекти формування обліково-аналітичного механізму менеджменту. *Облік і фінанси АПК*. 2015. № 3. С. 89–93.

5. Гуцайлюк З. Деякі питання реформування ціноутворення: концепція та реалізація. *Бухгалтерський облік і аудит*. 2007. № 10. С. 11–17.

6. Камінська Т. Обліково-аналітичний процес: його зміст стадії. *Науковий вісник НАУ*. 2012. Вип. 50. С. 313–318.

7. Садовська І. Обліково-інформаційне забезпечення управлінського аналізу. *Менеджмент та підприємництво в Україні.* 2016. № 647. С. 498–503.

8. Статистичний щорічник України за 2016 рік / за ред. О. Осауленка ; Держкомстат України. Київ : Техніка, 2017. 566 с.

9. Тітаренко Г., Корінько М. Методичні підходи для побудови обліково-аналітичної системи з використанням експертних оцінок. *Облік і фінанси АПК*. 2010. № 4. С. 66–69.

10. Штангрет А. Обліково-аналітичне забезпечення процесу ціноутворення на підприємстві. *Наукові записки Української академії друкарства.* 2017. № 2. С. 58–63.

11. Юзва Р. Обліково-аналітичне забезпечення управління діяльністю підприємств спиртової промисловості : автореф. дис. … канд. екон. наук : спец. 08.00.09 ; Тернопільський національний економічний університет. Тернопіль, 2016. 20 с.

12. Макаренко М., Савченко Т. Система трансфертного ціноутворення у комерційних банках : монографія. Суми : УАБС НБУ, 2017. 238 с.

13. Сушко Н. Модель трансфертного формування витрат виробництва металургійного підприємства. *Наукові праці.* 2007. Вип. 59. Т. 72 : Економіка. С. 29–33.

14. Головними пріоритетами на ринках, що розвиваються, є управління ризиком та вдосконалення навичок у сфері дотримання правил трансфертного ціноутворення. *Прес-реліз аудиторської компанії «Ернст енд Янг».* 2014. 5 серпня. URL: http://www.ey.com/UA/uk/Newsroom/News-releases/Press-release-2013-08-05 (дата звернення: 17.01.2019).

15. Перспективы развития трансфертного ценообразования в Украине. Трансфертные цены: игра по новым правилам : презентация для круглого стола компании «Делойт энд Туш ЮСК». 2015. 26 октября.

16. Practical Law Dictionary. Glossary of UK, US and international legal terms. 2010. URL: www.practicallaw.com. (дата звернення: 17.01.2019).

17. United Nations Practical Manual on Transfer Pricing for Developing Countries. New York : United Nations, 2013. 485 p.

18. OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations. OECD Publishing. 2010. 243 p.

REFERENCES:

1. Bezrodna T. (2015) Oblikovo-analitychne zabezpechennia upravlinnia pidpryiemstvom: vyznachennia sutnosti poniattia [Accounting and analytical support for enterprise management: the definition of the essence of the concept]. *Visn. Skhidnoukrainskoho nats. un-tu im. V. Dalia* [Visn Eastern Ukrainian nation un-th them V. Dahl]. No 10 (128). Ch. 2, pp. 243–245 (in Ukrainian).

2. Volska V. (2012) Metodychni pidkhody do oblikovo-analitychnoho zabezpechennia ta audytu upravlinskoi diialnosti ahrarnykh pidpryiemstv [Methodological approaches to accounting and analytical support and audit of management activity of agrarian enterprises]. *Problemy teorii ta metodolohii bukhhalterskoho obliku, kontroliu i analizu*. No 3 (24). Pp. 83–88 (in Ukrainian).

3. Holiachuk N. (2014) Oblikovo-analitychne zabezpechennia yak vazhlyva skladova upravlinnia pidpryiemstvom [Accounting and analytical support as an important component of enterprise management]. *Zb. nauk. pr. Ternopilskoho nats. ekonom. un-tu "Ekonomichnyi analiz".* Vyp. 6. Pp. 408–410 (in Ukrainian).

4. Hudzynskyi O. (2015) Teoretychni aspekty formuvannia oblikovo-analitychnoho mekhanizmu menedzhmentu / O. Hudzynskyi, H. Kireitsev, T. Pakhomova [Theoretical aspects of the formation of accounting and analytical management mechanism]. *Oblik i finansy APK.* No. 3. Pp. 89–93 (in Ukrainian).

5. Hutsailiuk Z. (2007) Deiaki pytannia reformuvannia tsinoutvorennia: kontseptsiia ta realizatsiia [Some issues of pricing reform: concept and implementation]. *Bukhhalterskyi oblik i audyt*. No 10. Pp. 11–17 (in Ukrainian).

6. Kaminska T. (2012) Oblikovo-analitychnyi protses: yoho zmist stadii [Accounting and analytical process: its content of the stage]. *Nauk. visn. NAU*. Vyp. 50. Pp. 313–318 (in Ukrainian).

7. Sadovska I. (2016) Oblikovo-informatsiine zabezpechennia upravlinskoho analizu. *Visn. NU "Lvivska politekhnika": zb. nauk.-prykl. pr. "Menedzhment ta pidpryiemnytstvo v Ukraini"*. No 647. Pp. 498–503 (in Ukrainian).

8. *Statystychnyi shchorichnyk Ukrainy za 2016 rik* (2017) [Statistical Yearbook of Ukraine for 2016] za red. O. Osaulenka ; Derzhkomstat Ukrainy. K. : Tekhnika, 566 p. (in Ukrainian).

9. Titarenko H. (2010) *Metodychni pidkhody dlia pobudovy oblikovo-analitychnoi systemy z vykorystanniam ekspertnykh otsinok* / H. Titarenko, M. Korinko [Methodical approaches for construction of accounting and analytical system with the use of expert assessments]. Oblik i finansy APK. No 4. Pp. 66–69 (in Ukrainian).

10. Shtanhret A. (2017) Oblikovo-analitychne zabezpechennia protsesu tsinoutvorennia na pidpryiemstvi / A. Shtanhret [Accounting and analytical support of the pricing process at the enterprise]. *Nauk. zap. Ukr. akad. drukarstva*. No. 2. Pp. 58–63 (in Ukrainian).

11. Yuzva R. (2016) *Oblikovo-analitychne zabezpechennia upravlinnia diialnistiu pidpryiemstv spyrtovoi promyslovosti:* avtoref. dys. na zdobuttia nauk. stupenia kand. ekon. nauk spets.: 08.00.09 / R. Yuzva ; [Accounting and analytical support for the management of the enterprises of the alcohol industry]. Ternopilskyi natsionalnyi ekonomichnyi universytet. 20 p. (in Ukrainian).

12. *Systema transfertnoho tsinoutvorennia u komertsiinykh bankakh:* monohrafiia (2017) / M. Makarenko, T. Savchenko. [Transfer pricing system in commercial banks]. Sumy : DVNZ "UABS NBU", 238 p. (in Ukrainian).

13. Sushko N. (2007) Model transfertnoho formuvannia vytrat vyrobnytstva metalurhiinoho pidp ryiemstva [Model of transferring cost formation for metallurgical enterprises]. *Naukovi pratsi: naukovo-metodychnyi zhurnal. Vyp. 59. T. 72: Ekonomika. Mykolaiv* : Vyd-vo ChDU imeni Petra Mohyly, pp. 29–33 (in Ukrainian).

14. *Holovnymy priorytetamy na rynkakh, shcho rozvyvaiutsia, ye upravlinnia ryzykom ta vdoskonalen-*

nia navychok u sferi dotrymannia pravyl transfertnoho tsinoutvorennia. [The main priorities in emerging markets are risk management and skills development in the area of compliance with transfer pricing rules]. Pres-reliz audytorskoi kompanii "Ernst end Yanh". 5 serpnia 2014 r. Avalable at: http://www.ey.com/UA/uk/Newsroom/News-releases/Press-release-2013-08-05 (acceced: 17.01.2019).

15. *The prospects of development of transfer pricing in Ukraine. Transfer prices: a game by new rules* [Prospects for the development of transfer pricing in Ukraine. Transfer prices: the game according to new rules]. The presentation for a round table of the "Deloitte and Touche of YuSK" company. On October 26 2015 (in Russian). (acceced: 17.01.2019).

16. *Practical Law Dictionary. Glossary of UK, US and international legal terms* (2010). Mode of access: www.practicallaw.com.

17. *United Nations Practical Manual on Transfer Pricing for Developing Countries* (2013). New York : United Nations. 485 p.

18. *OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations* (2010). OECD Publishing. 243 p.

Kalinichenko Zoya
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Civil Law Disciplines,
Dnipropetrovsk State University of Internal Affairs

FEATURES OF USE OF DOCUMENTARY FORMS SUPPORT TRANSFER PRICING

The purpose of the article. In the article were studied the transfer pricing methods used by international groups of companies to determine prices based on the "arm's length" principle for the controlled transactions in order to avoid the tax risk.

The factors of transfer pricing for intra corporate settlements and their influence on organization of control over compliance with price policy are also analyzed. The leading role of inspections of state controlling bodies in providing sustainable development conditions is determined.

Investigating the question of the methods and forms of analytical provision of transfer pricing, it was found that in many cases it is impossible to use the methods of analytical support for transfer pricing common in the western countries, in particular due to lack of necessary information, including terms of supply, specifications, exact date of delivery of goods and other characteristics in public sources.

Also insufficiently studied are the conditions for the use of information of controlling bodies and information on accounting policies of comparable companies. The purpose of the article is to study the mentioned problem of analytical support on the basis of the logical analysis of information of transfer pricing documents, organizational preconditions for the implementation of internal control procedures in relation to the transfer pricing process.

The tasks set and resolved in the article concern the study of the peculiarities of using one or another form of documentary control over transfer pricing, identifying their advantages and disadvantages, and developing ways to overcome the shortcomings of existing approaches to analytical support when using them in the activities of international groups of companies.

It should be noted that the possibility of applying transfer pricing depends on the degree of organization of the internal corporate information system, that is, the necessary powerful information support tools, similar to the systems of the class ERP. Therefore, the relevant information systems for processing economic and accounting information significantly affect the very functioning and application of transfer prices and directly determine the type of organizational structure of the enterprise.

It was also defined the features of each of five methods, such as prioritization and conditions of use and identified in which types of controlled transactions each of these methods is preferred. It was identified a number of advantages and disadvantages of each method and the necessity of further development of rules for them.

The author suggested the ways to improve the transfer pricing methods by developing a system of unification based on the type of controlled transaction and analyzed party in controlled transaction. Among the domestic authors of the study of transfer pricing issues in the context of comparative characteristics of methods and forms of analytical support was not widespread because of the relative novelty of the rules of transfer pricing in Ukraine. Despite this, considerable attention was devoted to transfer pricing issues in many works.

Some aspects of transfer pricing, the peculiarities of using pricing methods and documentary transfer pricing have remained uncertain and require a more detailed examination.

АНАЛІЗ БАРТЕРНИХ ОПЕРАЦІЙ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ ТА ЇХ ОБЛІК

ANALYSIS OF BARTER OPERATIONS OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY OF UKRAINE AND THEIR ACCOUNTING

УДК 657.471:336.22

Романькова О.М.
к.хім.н., доцент,
доцент кафедри «Облік, оподаткування та економічна безпека»
Донбаська державна машинобудівна академія

У статті проведено аналіз нормативно-правової бази бартерних операцій зовнішньоекономічної діяльності України, а також розглянуто проблеми їх відображення в бухгалтерському обліку. Відомо, що всі товарообмінні операції в зовнішньоекономічній діяльності оформлюються відповідними бартерними договорами згідно з вимогами. Під час порушення строків ввезення товарів, виконання робіт та надання послуг застосовується нарахування пені за кожен день прострочення. Принциповим питанням бартерної угоди є узгодження цін та обсягу поставок експортно-імпортних товарів, а також вигідного встановлення еквівалента обміну товарів. У цих ринкових умовах деякі підприємства не мають досить обігових коштів для нормального функціонування. Завдяки цьому обмін товарами для них є нерідко єдиним способом реалізації свого товару та придбання іншого, необхідного для здійснення виробничої діяльності. Як для експортних, так і для імпортних операцій у бухгалтерському обліку резидента відвантаження та оприбуткування товару здійснюється з відображенням на відповідних субрахунках.

Ключові слова: *зовнішньоекономічна діяльність, експорт, імпорт, бухгалтерський облік, бартерні операції, товарообмінні операції.*

В статье проведен анализ нормативно-правовой базы бартерных операций внешнеэкономической деятельности Украины, а также рассмотрены проблемы их отражения в бухгалтерском учете. Известно, что все товарообменные операции во внешнеэкономической деятельности оформляются соответствующими бартерными договорами согласно требованиям. При нарушении сроков ввоза товаров, выполнения работ и оказания услуг применяется начисление пени за каждый день просрочки. Принципиальным вопросом бартерной сделки является согласование цен и объема поставок экспортно-импортных товаров, а также выгодного установления эквивалента обмена товаров. В рыночных условиях некоторые предприятия не имеют достаточного количества оборотных средств для нормального функционирования. Из-за чего обмен товарами для них является нередко единственным способом реализации своего товара и приобретения другого, необходимого для осуществления производственной деятельности. Как для экспортных, так и для импортных поставок в бухгалтерском учете резидента отгрузка и оприходование товара осуществляется с отражением операций на соответствующих субсчетах.

Ключевые слова: *внешнеэкономическая деятельность, экспорт, импорт, бухгалтерский учет, бартерные операции, товарообменные операции.*

The article analyzes the regulatory framework of barter operations in Ukraine, as well as addresses the problems of their reflection in accounting. Commodity exchanges are the most common type of counter trade, both within Ukraine and abroad. It is known that all commodity exchange operations in foreign economic activity are executed by the relevant barter agreements in accordance with the requirements. In case of violation of terms of import of goods, performance of works and rendering of services, the penalty is charged for each day of delay. The fundamental issue of the barter agreement is the harmonization of prices and volumes of export-import goods supplies, as well as the favorable establishment of the equivalent of the exchange of goods. As a result of the exchange, such assets do not generate income on a functional basis and at the same fair value. In this case, cash is not used in the exchange process, as there are no settlement relations between the participants in foreign economic activity. In these market conditions, some enterprises do not have sufficient working capital to function properly. As a result, the exchange of goods for them is often the only way to sell their goods and acquire another, necessary for the implementation of production activities. In the exchange of non-resident assets between residents and non-residents, each of them has an income, which leads to an increase in money turnover in barter transactions, which positively affects the financial position of the country. For both export and import operations in the accounting of a resident, shipment and posting of goods is carried out with reflection on the corresponding subaccounts. After performing a barter transaction, there is a mutual offset of debts. In the case of barter transactions, the value of goods (works, services), which are exported and imported, in foreign economic contract is reflected in foreign currency. In this case, there are exchange differences that are reflected in other operating income. Reducing the number of barter transactions in the future will lead to higher revenues from taxes and fees to the Ukrainian budget, that is, an increase in the profitable part of the state budget, as well as stabilization of the monetary national unit and improvement of the economic situation of the country as a whole.

Key words: *foreign economic activity, export, import, accounting, barter operations, goods exchange operations.*

Постановка проблеми. Актуальність цього дослідження полягає в аналізі бартерних операцій у зовнішньоекономічній діяльності України та їх відображенні в бухгалтерському обліку. У результаті обміну подібними активами за функціональним призначенням та однаковою справедливою вартістю дохід не виникає. У цьому разі в процесі обміну не застосовуються грошові кошти, тому що відсутні розрахункові відносини між учасниками зовнішньоекономічної діяльності. Це приводить до відсутності грошового обігу в державі, що негативно впливає на рівень цін в економіці та надходження податків до бюджету. Недоліком бартеру також є те, що під час обміну товарами в країну перестають надходити валютні кошти.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями зовнішньоекономічної діяльності, бартерних операцій займалися такі вчені, як М.І. Дідківський, Л.В. Андрущенко, А.Й. Іванський, В.М. Гурін, С.М. Горлов та інші.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз нормативної бази, яка регулює ведення бартерних операцій у сфері зовнішньоекономічної діяльності України та особливості відображення їх у бухгалтерському обліку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Згідно із Законом України [1] товарообмінна (бартерна) операція у галузі зовнішньоекономічної діяльності – це один із видів експортно-імпортних операцій, оформлених бартерним договором або договором із змішаною формою оплати, яким часткова оплата експортних (імпортних) поставок передбачена в натуральній формі, між суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності України та іноземним суб'єктом господарської діяльності, що передбачає збалансований за вартістю обмін товарами, роботами, послугами у будь-якому поєднанні, неопосередкований рухом коштів у готівковій або безготівковій формі.

Таким чином, у сфері зовнішньоекономічної діяльності до бартерних операцій належать:

– бартерні договори, що передбачають обмін товарами (роботами, послугами);

– договори із змішаною формою оплати, коли частина вартості продукції компенсується в грошовій формі.

У бартерному договорі зазначається загальна вартість товарів, що імпортуються, та загальна вартість товарів (робіт, послуг), що експортуються за цим договором, з обов'язковим вираженням в іноземній валюті, віднесеній Національним банком України [1; 2].

У розділі «Предмет договору» наводиться точне найменування (марка, сорт) зустрічних поставок. Якщо товар (робота, послуга) потребує більш детальної характеристики або номенклатура товарів (робіт, послуг) досить велика, це відображається в додатку (специфікації), який повинен бути невід'ємною частиною договору, про що робиться відповідна відмітка в тексті договору. Для бартерного (товарообмінного) договору такий додаток (специфікація), крім того, балансується ще за загальною вартістю експорту й імпорту товарів (робіт, послуг), що передбачено [2].

Якщо договори, які укладені суб'єктами підприємницької діяльності, не відповідають вимогам, то в установленому порядку можуть бути визнані недійсними.

Усі суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності України мають право на проведення товарообмінних (бартерних) операцій відповідно до законодавства України [1].

Згідно з постановою № 756 [3] в Україні встановлено перелік товарів (робіт, послуг):

– експорт яких за бартерними (товарообмінними) операціями забороняється;

– імпорт яких за бартерними (товарообмінними) операціями забороняється.

При цьому заборона не поширюється:

1) на товарообмінні (бартерні) операції, що здійснюються суб'єктами підприємницької діяльності відповідно до контрактів (договорів), укладених для реалізації міжнародних договорів України, предметом імпортної частини яких є: електроенергія, нафта сира, газ та ядерне паливо;

2) на товарообмінні (бартерні) операції, сторонами яких є суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності та іноземні суб'єкти господарської діяльності, що зареєстровані як суб'єкти підприємницької діяльності в країнах-учасницях Співдружності Незалежних Держав згідно із законодавством цих країн, за умови, що у процесі проведення відповідних товарообмінних (бартерних) операцій між цими суб'єктами додержуватиметься правило прямого відвантаження у разі здійснення експорту з території України.

З метою збільшення надходжень в Україну валютних коштів [4; 5], стабілізації грошової національної одиниці та оздоровлення фінансово-банківської системи держави загалом може бути заборонено проведення товарообмінних (бартерних) операцій у галузі зовнішньоекономічної діяльності з товарами (роботами, послугами), перелік яких визначається Кабінетом Міністрів України [6].

Відповідно до Закону України [1] товари, що імпортуються за бартерним договором, підлягають ввезенню на митну територію України у строки, зазначені в такому договорі, але не пізніше 180 календарних днів із дати митного оформлення (дати оформлення митної декларації на експорт) товарів, що фактично експортовані за бартерним договором, а в разі експорту за бартерним договором робіт і послуг – з дати підписання акта або іншого документа, що засвідчує виконання робіт, надання послуг.

Датою ввезення товарів за бартерним договором на митну територію України вважають дату їх митного оформлення, а саме дату оформлення митної декларації на імпорт. У разі імпорту за бартерним договором робіт або послуг такою датою є дата підписання акта або іншого документа, що засвідчує виконання робіт та надання послуг.

За порушення строків ввезення товарів (виконання робіт та надання послуг) встановлена відповідальність у вигляді нарахування пені за кожний день прострочення у розмірі 0,3% вартості недоотриманих товарів (робіт, послуг). Але при цьому загальний розмір пені не може перевищувати суму заборгованості [1].

Суб’єкти зовнішньоекономічної діяльності України, які здійснили експорт або імпорт робіт, послуг за бартерним договором, зобов’язані протягом 5 робочих днів із дня підписання акта або іншого документа, що засвідчує виконання робіт чи надання послуг, повідомити про факт здійснення руху товарів (робіт, послуг):

1) державну митну службу України (якщо імпортуються або експортуються за бартерним договором товари);

2) державну фіскальну службу (якщо імпортуються або експортуються за бартерним договором роботи чи послуги).

Неподання або несвоєчасне подання такої інформації тягне за собою нарахування пені у розмірі 1% вартості експортованих товарів (робіт, послуг) за кожний день прострочення. Загальний розмір нарахованої пені не може перевищувати вартості експортованих товарів (робіт, послуг) [1].

Відповідно до П(С)БО 9 «Запаси» [6] всі бартерні операції в зовнішньоекономічній діяльності підрозділяються залежно від обміну активами (див. рисунок 1).

Під подібними активами розуміють об'єкти, що мають однакове функціональне призначення та однакову справедливу вартість (це сума, за якою можна обміняти актив на певну дату).

Бартерні операції з подібними активами трапляються рідко, при цьому одночасно повинні виконуватися дві умови:

– однакове функціональне призначення;

– однакова справедлива вартість об'єктів.

Під час обміну подібними активами:

1) дохід не визнають (п. 9 П(С)БО 15 «Дохід») [7];

2) первісна вартість активів, отриманих в обмін на подібні активи, дорівнює балансовій (залишковій) вартості переданих активів. Якщо балансова (залишкова) вартість останніх перевищує їхню справедливу вартість, то первісною вартістю отриманих активів є їхня справедлива вартість. Для підприємств, що здійснюють бартерну операцію, істотне значення має саме справедлива вартість отриманої, а не відвантаженої продукції.

Згідно з П(С)БО [6, 8, 9] різницю між балансовою та справедливою вартістю переданих активів включають до складу витрат звітного періоду.

У результаті операції з обміну подібними активами в бухгалтерському обліку дохід не виникає, оскільки не здійснюється продаж цих активів, у результаті чого не використовуються грошові кошти. Тим самим це приводить до відсутності грошового обігу в державі, що негативно впливає на рівень цін в економіці та на фінансовий стан країни.

До неподібних активів належать усі активи, які не можна віднести до подібних. Вони мають різне функціональне призначення та відрізняються за справедливою вартістю. Якщо порушується хоча б одна з цих умов подібності активів, то активи є неподібними.

Первинною вартістю активів, які придбані у результаті обміну на неподібні активи, вважають справедливу вартість одержаних активів. У разі обміну неподібними активами, на відміну від обміну подібними активами (роботами, послугами), у кожного підприємства визнається дохід.

Суму доходу за бартерним договором визначають, виходячи із справедливої вартості активів, робіт, послуг, що отримані або підлягають отриманню підприємством, зменшеної чи збільшеної відповідно на суму переданих або отриманих грошових коштів та їх еквівалентів [7].

Оскільки обмін неподібними активами є продажем, то виникає дохід, і в бухгалтерському обліку застосовуються субрахунки 702 «Дохід від реалізації товарів», 703 «Дохід від реалізації робіт і послуг».

Особливості бухгалтерського обліку бартерних операцій наведено на рисунку 2.

Як для експортних, так і для імпортних операцій у бухгалтерському обліку резидента відвантаження та оприбуткування товару здійснюється з відображенням на відповідних субрахунках. Після виконання бартерної угоди відбувається взаємозалік заборгованостей. Типову кореспонденцію рахунків в обліку резидента під час виконання бартерного зовнішньоекономічного договору наведено в таблиці 1.

До операцій з вивезення (експорту) товарів за межі митної території України застосовується нульова ставка ПДВ.

Під час здійснення бартерних операцій вартість товарів (робіт, послуг), які експортуються та імпортуються, у зовнішньоекономічному договорі відображається в іноземній валюті. При цьому виникають курсові різниці, які відображають у складі інших операційних доходів на субрахунку 714 «Дохід від операційної курсової різниці» або витрат на субрахунку 945 «Втрати від операційної курсової різниці». Згідно із П(С)БО 21 курсові різниці впливають тільки на монетарні статті [10]. Якщо під час проведення бартерних операцій в іноземній валюті відсутня грошова форма, такі операції відносять до немонетарних статей, і заборгованість, яка виникає в результаті цього, є немонетарною. Тому як на дату балансу, так і на дату здійснення господарської операції в бухгалтерському обліку курсові різниці не відображають.

Рис. 1. Види бартерних операцій у зовнішньоекономічній діяльності залежно від обміну активами

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, товарообмінні операції є найбільш поширеним видом зустрічної торгівлі як усередині України, так і за її межами. Всі товарообмінні операції в зовнішньоекономічній діяльності оформлюються відповідними бартерними договорами згідно з вимогами. Під час порушення строків ввезення товарів, виконання робіт та надання послуг застосовується нарахування пені за кожен день прострочення. Принциповим питанням бартерної угоди є узгодження цін та обсягу поставок експортно-імпортних товарів, а також вигідного встановлення еквівалента обміну товарів. У цих ринкових умовах деякі підприємства не мають достатньої кількості обігових коштів для нормального функціонування. Завдяки цьому обмін товарами для них є нерідко єдиним способом реалізації свого товару та придбання іншого, необхідного для здійснення виробничої діяльності.

У результаті обміну подібними активами за функціональним призначенням та однаковою справедливою вартістю дохід не виникає, оскільки в процесі обміну не використовуються грошові кошти, тобто відсутні фінансові відносини між учасниками зовнішньоекономічної діяльності, що негативно впливає на рівень цін в економіці. А під час обміну неподібними активами між резидентами та нерезидентами у кожного з них виникає дохід, це приводить до збільшення грошового обігу в бартерних операціях, що позитивно впливає на фінансовий стан країни.

Зменшення кількості бартерних операцій у майбутньому приведе до зростання надходжень податків та зборів до бюджету України, тобто збільшення прибуткової частини державного бюджету країни, а також стабілізації грошової національної одиниці та покращення економічного стану країни загалом.

ОСОБЛИВОСТІ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ БАРТЕРНИХ ОПЕРАЦІЙ:

- відсутні грошові розрахунки з іноземними партнерами;
- момент відвантаження продукції на експорт вважається моментом її реалізації;
- облік розрахунків з іноземними партнерами здійснюється на відповідних субрахунках:
  – 632 «Розрахунки з іноземними постачальниками»,
  – 362 «Розрахунки з іноземними покупцями».
- кредиторська заборгованість іноземному партнеру за товари, що імпортуються, повинна дорівнювати контрактній вартості відвантаженої на експорт продукції.

Рис. 2. Особливості бухгалтерського обліку бартерних операцій

Таблиця 1

Типова кореспонденція рахунків в обліку резидента під час виконання бартерного зовнішньоекономічного договору

№ з/п	Зміст господарських операцій	Кореспонденція рахунків	
		Дебет	Кредит
1	2	3	4
1. Відвантаження товару І нерезиденту (експорт)			
1	Відвантажено товар І на експорт	362	702
2	Списано собівартість реалізованого товару І	902	281
3	У складі фінансового результату відображено собівартість товару І	791	902
2. Отримання товару ІІ від нерезидента (імпорт)			
4	Оприбутковано товар ІІ	281	632
5	Сплачені митні платежі при ввезенні товару	377	311
6	Суму ПДВ, сплачену під час митного оформлення, включено до складу податкового кредиту з ПДВ	641	377
7	Включено до первісної вартості товару ІІ суму митних платежів	281	377
8	Відображено взаємозалік заборгованостей	632	362

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон України «Про регулювання товарообмінних операції у галузі зовнішньоекономічної діяльності» від 15 жовтня 2014 р. № 351-XIV. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/351-14.

2. «Положення про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів)» від 06 вересня 2001 р. № 201. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0833-01.

3. Постанова «Про деякі питання регулювання товарообмінних (бартерних) операцій у галузі зовнішньоекономічної діяльності» від 26 грудня 2012 р. № 756. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/756-99-%D0%BF.

4. Романькова О.Н., Горголюк К.В. Анализ иностранного инвестирования в Украине. *Вісник Хмельницького національного університету «Економічні науки».* 2016. Т. 1. № 4. С. 80–84.

5. Романькова О.Н., Горголюк К.В. Анализ экспортно-импортных отношений Украины. *Science journal «Economics and Finance»*. Melbourne, Australia. 2016. pp. 175–180.

6. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси» від 20.10.1999 р. № 246. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99.

7. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід» від 29.11.1999 р. № 290. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99.

8. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» від 27.04.2000 р. № 92.URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00.

9. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи» від 18.10.1999. р. № 242. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0750-99.

10. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 21 «Вплив змін валютних курсів» від 10.08.2000 р. № 193. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0515-00.

REFERENCES:

1. Zakon Ukrainy «Pro rehuliuvannia tovaroobminnykh operatsii u haluzi zovnishnoekonomichnoi diialnosti» vid 15 zhovtnia 2014 r. no 351-XIV. Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/351-14.

2. «Polozhennia pro formu zovnishnoekonomichnykh dohovoriv (kontraktiv)» vid 06 veresnia 2001 r. no 201. Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0833-01.

3. Postanova «Pro deiaki pytannia rehuliuvannia tovaroobminnykh (barternykh) operatsii u haluzi zovnishnoekonomichnoi diialnosti» vid 26 hrudnia 2012 r. no 756. Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/756-99-%D0%BF.

4. Romankova O.N., Gorgoliuk K.V. (2016) Analyz ynostrannoho ynvestyrovanyia v Ukrayne. *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu «Ekonomichni nauky»,* vol. 1. no 4, pp. 80–84.

5. Romankova O.N., Gorgoliuk K.V. (2016) Analiz eksportno-importnykh otnosheniy Ukrainy. *Science journal «Economics and Finance».* Melbourne, Australia, pp. 175–180.

6. Polozhennia (standart) bukhhalterskoho obliku 9 «Zapasy» vid 20.10.1999. no 246. Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99.

7. Polozhennia (standart) bukhhalterskoho obliku 15 «Dokhid» vid 29.11.1999. no 290. Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99.

8. Polozhennia (standart) bukhhalterskoho obliku 7 «Osnovni zasoby» vid 27.04.2000. no 92. Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00.

9. Polozhennia (standart) bukhhalterskoho obliku 8 «Nematerialni aktyvy» vid 18.10.1999. no 242. Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0750-99.

10. Polozhennia (standart) bukhhalterskoho obliku 21 «Vplyv zmin valiutnykh kursiv» vid 10.08.2000. no 193. Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0515-00.

Romankova Oksana
Candidate of Chemical Sciences,
Senior Lecturer at Department of Accounting,
Taxation and Economic Security
Donbass State Engineering Academy

ANALYSIS OF BARTER OPERATIONS OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY OF UKRAINE AND THEIR ACCOUNTING

The article analyzes the regulatory framework of barter operations in Ukraine, as well as addresses the problems of their reflection in accounting. Commodity exchanges are the most common type of counter trade, both within Ukraine and abroad. As a result of the exchange, such assets do not generate income on a functional basis and at the same fair value. In this case, in the process of exchange, cash is not used, as there is no settlement relationship between the participants in foreign economic activity. This leads to a lack of monetary circulation in the state, which negatively affects the level of prices in the economy and the absence of taxes to the budget. The disadvantage of barter is also that, when exchanging goods, the country ceases to receive currency funds.

The purpose of the article is to analyze the regulatory framework that regulates barter operations in the field of foreign economic activity of Ukraine and the peculiarities of their reflection in accounting.

Methodology. In these market conditions, some enterprises do not have sufficient working capital to function properly. As a result, the exchange of goods for them is often the only way to sell their goods and acquire another, necessary for the implementation of production activities.

When exchanging such assets for functional purposes and the same fair value, no income arises.

And in the event of an exchange of non-resident assets between residents and non-residents, there is an income in each of them, which leads to an increase in money turnover in barter transactions, which has a positive effect on the financial position of the country.

For both export and import operations in the accounting of a resident, shipment and posting of goods is carried out with reflection on the corresponding subaccounts. After performing a barter transaction, there is a mutual offset of debts.

In the case of barter transactions, the value of goods (works, services), which are exported and imported, in foreign economic contract is reflected in foreign currency. In this case, there are exchange differences that are reflected in other operating income.

If there is no monetary form in carrying out barter transactions in foreign currency, such transactions are classified as non-monetary items and the debt that arises as a result is non-monetary. Therefore, at the balance sheet date, and at the date of the transaction, accounting differences do not reflect exchange differences.

Results. Reducing the number of barter transactions in the future will lead to higher revenues from taxes and fees to the Ukrainian budget, that is, an increase in the profitable part of the state budget, as well as stabilization of the monetary national unit and improvement of the economic situation of the country as a whole.

АНАЛІТИЧНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ ПОДАТКОВОГО КОНСУЛЬТУВАННЯ

ANALYTICAL INSTRUMENTS OF RISK MANAGEMENT OF TAX COUNSELING

УДК 338.23:336.221

Титенко Л.В.
к.е.н., доцент,
доцент кафедри управлінського обліку, бізнес-аналітики та статистики
Навчально-науковий інститут обліку, аналізу та аудиту
Університету державної фіскальної служби України
Богдан С.В.
студент
Навчально-науковий інститут обліку, аналізу та аудиту
Університету державної фіскальної служби України

Стаття присвячена дослідженню інструментів аналітичного забезпечення управління ризиками податкового консультування з позиції фірми-консультанта та фірми-клієнта. Розглянуто принципи управління ризиками послуг податкового консультування. Наведено систему аналітичних інструментів, адаптовану для цілей управління ризиками процедур податкового консультування. Розроблено систему показників ефективності управління окремими групами ризиків, що виникають у кадровій, організаційній, інформаційній, інноваційній та фінансовій системах засобами матриць RAM та RACI, PESTI-аналізу, SWOT-аналізу, GAP-аналізу, процедури Tax Due Diligence. Обґрунтовано вибір окремих аналітичних інструментів на предмет управління окремими групами специфічних ризиків, властивих процедурам податкового консультування. Удосконалено окремі аналітичні процедури залежно від специфіки та джерела ризику податкового консультування.

Ключові слова: *податкове консультування, ризики податкового консультування, матриці RAM та RACI, PESTI-аналіз, SWOT-аналіз, GAP-аналіз, процедура Tax Due Diligence.*

Статья посвящена исследованию инструментов аналитического обеспечения управления рисками налогового консультирования с позиции фирмы-консультанта и фирмы-клиента. Рассмотрены принципы управления рисками услуг налогового консультирования. Приведена система аналитических инструментов, адаптированная для целей управления рисками процедур налогового консультирования. Разработана система показателей эффективности управления отдельными группами рисков, возникающих в кадровой, организационной, информационной, инновационной и финансовой системах средствами матриц RAM и RACI, PEST-анализа, SWOT-анализа, GAP-анализа, процедуры Tax Due Diligence. Обоснован выбор отдельных аналитических инструментов на предмет управления отдельными группами специфических рисков, присущих процедурам налогового консультирования. Усовершенствованы отдельные аналитические процедуры в зависимости от специфики и источника риска налогового консультирования.

Ключевые слова: *налоговое консультирование, риски налогового консультирования, матрицы RAM и RACI, PEST-анализ, SWOT-анализ, GAP-анализ, процедура Tax Due Diligence.*

The article is devoted to the research of tools of analytical provision of risk management of tax counseling from the position of firm-consultant and client firm. The principles of risk management of tax consultancy services are considered, among which it is expedient to pay attention to the following: risk management should be of a systemic nature, that is to comprehensively consider the whole set of risks as a whole, taking into account the levels of influence of each of them on the general level of risk; risk management should be based on both strategic and operational analysis; the risk management system must be effective and efficient, that is, all risk management measures must necessarily reduce the possibility of occurrence of adverse events and overcoming their consequences. Taking into account the principles of risk management, it can be argued that the risk management process of tax counseling is a systematic work aimed at risk analysis, development and decision making to optimize the management of the consulting firm's risk profile. The effectiveness of risk management, for the most part, depends on the availability and completeness of internal and external information, as discussed above in the examples of redundancy and risk insurance. The system of analytical tools adapted for risk management of tax advisory procedures is presented. The system of indicators of efficiency of management of individual groups of risks arising in personnel, organizational, informational, innovation and financial systems by means of matrices RAM and RACI, PESTI-analysis, SWOT-analysis, GAP-analysis, Tax Due Diligence procedure is developed. The choice of separate analytical tools for the management of particular groups of specific risks inherent in tax advisory procedures is substantiated. Individual analytical procedures have been improved, depending on the specifics and source of tax risk advisory. Based on the proposed tools and techniques adapted to the risk management process of tax counseling, there is the possibility of adopting effective managerial, judicious decisions regarding the assessment of the effectiveness of the procedures for implementing advisory recommendations.

Key words: *tax counseling, tax counseling risks, RAM matrix and RACI, PESTI-analysis, SWOT-analysis, GAP-analysis, Tax Due Diligence procedure.*

Постановка проблеми. У сучасних динамічних умовах удосконалення податкової політики України спрямоване на спрощення податкової системи, скорочення числа та уніфікацію податкової бази. Водночас у системі податкових відносин у практиці застосування податкового законодавства, що ускладнене постійними його змінами, мають місце невирішені проблеми, у тому числі в частині правил та порядку сплати окремих податків. Водночас слід зазначити, що зменшення суми сплачуваних податків, роз'яснення щодо спірних питань у податковому законодавстві може бути досягнуто різними шляхами. Саме в таких ситуаціях виникає необхідність професійної допомоги з боку фахівців у сфері податкового консультування.

Для уникнення несприятливих ситуацій і понесення збитків під час отримання та реалізації податкової консультаційної послуги вкрай необхідною є система інформаційного забезпечення цього процесу, основною та найпотужнішою з яких може виступати аналітична система. Особливість застосування інструментів аналітичної системи суб'єкта процесу податкового консультування безпосередньо становить актуальність теми та викликає науковий інтерес.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням засад організації та здійснення

податкового консультування займалися такі провідні вітчизняні вчені, як Ф.П. Ткачик, І.Р. Безпалько, О.М. Смірнова. Основні аспекти ризик-менеджменту висвітлені у працях таких учених, як І.Ш. Резепов, І.Т. Балабанов, В.В. Глухов, А.І. Орлов, Є.В. Каточков, Г.Л. Багієв.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження та розроблення інструментів аналітичного забезпечення управління ризиками податкового консультування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для професійної діяльності податкових консультантів характерною є наявність різного роду ризиків, основний негативний вплив яких безпосередньо пов'язаний із впровадженням клієнтами рекомендацій за результатами продукування податкової консультативної послуги щодо зменшення податкового навантаження на суб'єкт господарювання. Управління ризиками є складним видом діяльності податкового консультанта, яке базується на низці принципів, серед яких доцільно звернути увагу на:

– управління ризиками повинно мати системний характер, тобто комплексно розглядати всю сукупність ризиків як єдиного цілого з урахуванням ступенів впливу кожного з них на загальний рівень ризику;

– управління ризиками повинно базуватися на одночасному як стратегічному, так і на оперативному аналізі;

– система управління ризиками має бути ефективною та результативною, тобто всі заходи ризик-менеджменту повинні обов'язково приводити до зниження можливості виникнення несприятливих подій та подолання їх наслідків.

З огляду на принципи управління ризиками, можна стверджувати, що *процес управління ризиками податкового консультування* являє собою систематичну роботу, спрямовану на аналіз ризиків, розроблення та прийняття рішень для оптимізації управління діяльністю консалтингової фірми в умовах ризику. Ефективність управління ризиками здебільшого залежить від доступності та повноти інформації внутрішнього та зовнішнього середовища, що й було розглянуто вище на прикладах резервування та страхування ризиків.

Однак більшість фахівців зарубіжних консалтингових компаній, які, зокрема, надають послуги податкового консультування, зауважують на необхідності застосування інструментів аналізу в управлінні ризиками як безпосередньо з позиції компанії, так і з позиції клієнта.

В контексті зазначеного розглянемо декілька прикладів застосування інструментів комплексного аналізу, адаптувавши принципи їх здійснення до сфери ризик-менеджменту у податковому консультуванні.

І. Використання матриці відповідальності RAM в управлінні ризиками, що виникають у кадровій та організаційній системах консалтингової фірми.

Матриця відповідальності RAM – стратегічний інструмент аналізу ефективності управління людськими ресурсами організації. З погляду проектного аналізу – матриця забезпечує опис і узгодження структури відповідальності за виконання пакетів робіт із зазначенням ролі кожного з підрозділів у їх виконанні. З огляду на специфіку продукування послуги податкового консультування здійснимо модифікацію матриці відповідальності у табл. 1 та проаналізуємо її елементи.

Відповідно до стандартної матриці відповідальності горизонталями прийнято відображати етапи проекту (бізнес-процеси). Аналогічного підходу, на нашу думку, слід притримуватися й із погляду податкового консультування. При цьому для виявлення та оптимізації організаційних ризиків до матриці відповідальності RAM доцільно включити чотири показники: кількість центрів відповідальності за етап, кількість порожніх центрів відповідальності – за вертикаллю матриці, контрольні точки та порожні контрольні точки – за горизонталлю. Про правильність визначення значень цих показників свідчать рівності: кількість центрів відповідальності за етап = контрольні точки; кількість порожніх центрів відповідальності = порожні контрольні точки.

При цьому перетин протилежних показників визначає сумарну розмірність матриці. У нашому разі матриця розміром 7 x 5 = 35, а перетин протилежних показників – 16 + 19 = 35.

Повертаючись до питання управління організаційними ризиками, слід зазначити, що відображена вище матриця є моделлю, яка відображає ідеальну структуру консалтингової фірми, яка не завжди знаходить місце на практиці, однак поруч з ідеальною структурою – розподіл відповідальності було здійснено на власний розсуд. Однак, незважаючи на цей факт, цей інструмент є ефективним в управлінні організаційними ризиками через визначення низки спеціальних коефіцієнтів, відображених у табл. 2.

За вищезазначеними показниками фахівці консалтингової фірми, що здійснюють діяльність із питань ризик-менеджменту, можуть виявити прогалини в ефективності функціонального розподілу відповідальності за підрозділами підприємства, їх перевантаженість чи недостатній контроль, що, у свою чергу, може дати змогу оптимізувати організаційні ризики продукування податкової консультаційної послуги.

Що стосується управління професійними та кадровими ризиками, у цьому разі, на нашу думку, доцільно застосовувати один із різновидів матриці відповідальності RAM, а саме – матрицю RACI

Таблиця 1

Модифікована матриця відповідальності RAM за продукування послуги податкового консультування

Центр відповідальності / Основні етапи продукування послуги	Керівництво фірми	Центр з HR-менеджменту	Інформаційно-аналітичний центр	Центр перспективного планування	Центр впровадження рекомендацій	Відділ аналітичної звітності	Відділ контролю якості	Кількість центрів відповідальності за етап	Кількість порожніх центрів відповідальності
Підготовчий (інформаційний)		X	X				X	3	4
Діагностика проблеми		X	X				X	3	4
Планування змін та перспектив		X		X			X	3	4
Впровадження рекомендацій		X			X		X	3	4
Заключний (звітний)	X	X				X	X	4	3
Контрольні точки	1	5	2	1	1	1	5	**16 / 16**	**16 / 19**
Порожні контрольні точки	4	0	3	4	4	4	0	**19 / 16**	**19 / 19**

Джерело: розроблено автором.

Таблиця 2

Система показників ефективності управління організаційними ризиками податкового консультування на основі матриці RAM

№ з/п	Показник	Методика визначення	Нормативне значення	Інтерпретація
1	Коефіцієнт відповідальності центру за ризик етапу	Кількість центрів відповідальності за етап / Загальна кількість центрів відповідальності	0,5 – 0,6	характеризує загальний ступінь відповідальності консалтингової фірми за виникнення ризику
2	Коефіцієнт ймовірності виникнення ризику на етапі консультування	Кількість порожніх центрів відповідальності / Кількість центрів відповідальності за етап	0,4 – 0,5	характеризує ймовірність виникнення ризику на певному етапі консультування
3	Коефіцієнт відповідальності центру за ризик податкового консультування	Контрольні точки / Загальна кількість точок	0,8 – 1,0	характеризує загальний ступінь центру відповідальності за виникнення ризику
4	Коефіцієнт ймовірності виникнення ризику за центром відповідальності	Порожні контрольні точки / Контрольні точки	0,0 – 0,2	ймовірність виникнення ризику за центром відповідальності

Джерело: розроблено автором.

(Responsible – Accountable – Consult – Inform), яка найбільш точно розмежовує ролі учасників надання податкової консультаційної послуги за ролями: відповідає (R), затверджує (A), консультує (C) та інформує (I). Адаптувавши матрицю RACI до особливостей управління ризиками податкового консультування у табл. 3, проаналізуємо її складники. На нашу думку, з метою мінімізації професійних та кадрових ризиків податкового консультування поруч із зазначенням посадової особи доцільно зазначати її кваліфікацію. При цьому структурному підрозділу консалтингової фірми, який є відповідальним центром з HR-менеджменту, слід здійснювати ведення такого реєстру співробітників фірми.

У разі призначення двох фахівців відповідальними за етап здійснення податкового консультування з метою мінімізації професійного ризику ефективним є поєднання більш кваліфікованого фахівця з менш кваліфікованим.

II. Використання PEST-аналізу в управлінні ризиками, що виникають в інформаційній системі консалтингової фірми.

PEST-аналіз – стратегічний інструмент аналізу, за допомогою якого фірма (у тому числі консалтингова) може оцінити вплив зовнішніх факторів – політичних (P), економічних (E), соціальних (S) та технологічних (T) – на свою діяльність та визначити джерело виникнення ризиків. Найбільш вдалим інструментом аналізу в управлінні ризиками,

Таблиця 3

Матриця відповідальності RACI в управлінні професійними та кадровими ризиками податкового консультування

Посадова особа / Основні етапи продукування послуги	Керівник фірми	Фахівець 1,кваліфікація	Фахівець 2,кваліфікація	Фахівець 3,кваліфікація	Фахівець 4,кваліфікація	Фахівець 5,кваліфікація
Підготовчий (інформаційний)		R				
Діагностика проблеми		I	R			
Планування змін та перспектив		I	I	R		
Впровадження рекомендацій		I	C	C	R	
Заключний (звітний)	A	I	I	I	I	R

Джерело: розроблено автором

що виникають в інформаційній системі консалтингової фірми, виступає саме PEST-аналіз, який доцільно проводити під час стратегічного планування діяльності, при цьому постійно здійснюючи моніторинг змін.

Зауважимо, що перелік факторів зовнішнього середовища функціонування консалтингової фірми може бути далеко не повним. Зрозумілим є й той факт, що групи факторів є джерелами виникнення суто інформаційного та інноваційного ризиків податкового консультування. Що стосується ж маркетингового ризику, то практики, зазвичай, застосовують один із розширених варіантів PEST-аналізу – PESTI-аналіз, який включає, окрім розглянутих факторів, ще й галузевий аналіз ринку (I).

Слід зазначити, що здійснення класичного PEST- або PESTI-аналізу недостатньо в управлінні інформаційними ризиками консалтингової фірми. Результати зазначених аналізів виступають підґрунтям до здійснення аналізу оцінки інформаційних ризиків консалтингової фірми та визначення ступеня їх впливу на діяльність консалтингової фірми. Однак цей аналіз здійснюється винятково експертним шляхом за допомогою форми, відображеної у табл. 4.

Зауважимо, що запропонована методика не обмежує експертів із ризик-менеджменту у кількості факторів за кожною групою, однак до вибірки слід включати найбільш значущі фактори. Збільшення кількості факторів приведе лише до збільшення загальної кількості балів за всіма групами факторів.

Отже, наведена методика PESTI-аналізу в управлінні ризиками інформаційної системи консалтингової фірми відіграє роль інструменту попередження та виявлення ризиків зовнішнього середовища, визначення ступеня їх впливу на діяльність фірми.

III. Використання SWOT-аналізу в управлінні ризиками впровадження результатів послуги податкового консультування клієнтом.

SWOT-аналіз – класичний інструмент управління ризиками фірми з метою її подальшого та ефективного функціонування, який розглядає сильні і слабкі сторони, можливості та загрози фірми. Класичний SWOT-аналіз дає змогу виявити і структурувати сильні і слабкі сторони фірми, а також потенційні можливості і загрози. Досягається це за рахунок порівняння внутрішніх сил і слабкостей своєї фірми з можливостями, які надає їй ринок. З метою управління ризиками впровадження рекомендацій податкової послуги матрицю SWOT-аналізу доцільно будувати з деякими модифікаціями, серед яких включення таких показників:

– ймовірність виникнення події (P_i) – від 0 до 1 що пов'язане з фактом того, що ризик виступає ймовірнісною величиною;

– експертну оцінку (E_i) впливу кожного окремого фактора – від 1 до 10;

– характер залежності пари факторів, виражений коефіцієнтом кореляції ($r_{F_1-F_2}$) із значеннями -1 – обернений, 1 – прямий, 0 – відсутній зв'язок;

– ступінь прояву слабкої або сильної сторони (R_i) – від 0 до 10.

Перехресну оцінку взаємодії факторів окремих груп зовнішнього та внутрішнього середовища відповідно до наведених параметрів знаходимо за формулою:

$$F_1 + F_2 = \sum_{i=1}^{n} P_i E_i R_i \times r_{F_1-F_2} \qquad (3.1)$$

Модифікована матриця SWOT-аналізу з метою управління ризиками зображена у табл. 5.

Зрозуміло, що всі перетини матриці утворюють чотири групи заходів:

1) S – O: заходи, які необхідно здійснити, щоб використовувати сильні сторони для збільшення можливостей внаслідок ефективності податкових рекомендацій;

2) S – T: заходи, які необхідно здійснити, щоб використовувати сильні сторони для уникнення загроз внаслідок застосування неефективних податкових рекомендацій;

Таблиця 4

Модифікований PESTI-аналіз в управлінні ризиками інформаційної системи консалтингової фірми

№ з/п	Фактор середовища	Ваговий коефіцієнт, *d*	Оцінки експертів, *a* (від 0 до 10)			Середня оцінка, $\bar{a}$	Середньозважена оцінка
			E_1	…	E_j		
Political							
P_1	…	d_1	E_{11}	…	E_{1j}	$\overline{E_1}$	$d_1 \times \overline{E_1}$
…	…	…	…	…	…	…	…
P_i	…	d_i	E_{i1}	…	E_{ij}	$\overline{E_i}$	$d_i \times \overline{E_i}$
Всього за групою факторів P		Σd_i	x	x	x	x	$P = \Sigma d_i \times \overline{E_i}$
Economic							
E_1	…	d_1	E_{11}	…	E_{1j}	$\overline{E_1}$	$d_1 \times \overline{E_1}$
…	…	…	…	…	…	…	…
E_i	…	d_i	E_{i1}	…	E_{ij}	$\overline{E_i}$	$d_i \times \overline{E_i}$
Всього за групою факторів E		Σd_i	x	x	x	x	$E = \Sigma d_i \times \overline{E_i}$
Social							
S_1	…	d_1	E_{11}	…	E_{1j}	$\overline{E_1}$	$d_1 \times \overline{E_1}$
…	…	…	…	…	…	…	…
S_i	…	d_i	E_{i1}	…	E_{ij}	$\overline{E_i}$	$d_i \times \overline{E_i}$
Всього за групою факторів S		Σd_i	x	x	x	x	$S = \Sigma d_i \times \overline{E_i}$
Technological							
T_1	…	d_1	E_{11}	…	E_{1j}	$\overline{E_1}$	$d_1 \times \overline{E_1}$
…	…	…	…	…	…	…	…
T_i	…	d_i	E_{i1}	…	E_{ij}	$\overline{E_i}$	$d_i \times \overline{E_i}$
Всього за групою факторів T		Σd_i	x	x	x	x	$T = \Sigma d_i \times \overline{E_i}$
Industrial							
I_1	…	d_1	E_{11}	…	E_{1j}	$\overline{E_1}$	$d_1 \times \overline{E_1}$
…	…	…	…	…	…	…	…
I_i	…	d_i	E_{i1}	…	E_{ij}	$\overline{E_i}$	$d_i \times \overline{E_i}$
Всього за групою факторів I		Σd_i	x	x	x	x	$I = \Sigma d_i \times \overline{E_i}$
Всього балів		***1,00***	x	x	x	x	***P + E + S + T + I***

Джерело: складено автором

3) W – O: заходи, які необхідно провести, долаючи слабкі сторони і використовуючи надані можливості внаслідок ефективності рекомендацій;

4) W – T: заходи, які необхідно провести, долаючи слабкі сторони і загрози внаслідок ефективності рекомендацій.

Сильні та слабкі сторони є суто індивідуальними характеристиками фірми-клієнта – споживача послуги податкового консультування, що ж стосується можливостей та загроз, то варіанти можуть бути наступні:

– *можливості:* зменшення податкового навантаження, отримання податкових пільг (що приводить до зростання прибутку, який може бути спрямований на різні цілі розвитку та нарощення діяльності) тощо;

– *загрози:* збільшення податкового навантаження (що приведе до зменшення прибутку), посилення контролю з боку органів податкового контролю, притягнення до кримінальної відповідальності тощо.

Використовуючи результати модифікованого SWOT-аналізу у цілях управління ризиками фірми, що впроваджує послуги консультування, можна встановити такі параметри, викладені у табл. 6.

Отже, розглянута методика модифікованого SWOT-аналізу є простим та наочним інструментом аналізу інформації та прийняття управлінських рішень, якими можна скористатися як до впровадження рекомендацій податкової консультаційної послуги, так і після впровадження.

Таблиця 5

Модифікована матриця SWOT-аналізу в цілях управління ризиками фірми, що впроваджує послуги податкового консультування

				ЗОВНІШНЄ СЕРЕДОВИЩЕ							
				Можливості (О)				***Загрози (Т)***			
				O_1	…	O_i		T_1	…	T_i	
			P →	P_1	…	P_i		P_1	…	P_i	
			E →	E_1	…	E_i	***Σ SO***	E_1	…	E_i	***Σ ST***
			R ↓	x	x	x		x	x	x	
ВНУТРІШНЄ СЕРЕДОВИЩЕ	***Сильні сторони (S)***	S_1	R_1	$r_{S_1-O_1}$	…	$r_{S_1-O_i}$	ΣS_1O_i	$r_{S_1-T_1}$	…	$r_{S_1-T_i}$	ΣS_1T_i
				$P_1E_1R_1$	…	$P_iE_iR_1$		$P_1E_1R_1$	…	$P_iE_iR_1$	
		…	…	…	…	…	…	…	…	…	…
				…	…	…		…	…	…	
		S_i	R_i	$r_{S_i-O_1}$	…	$r_{S_i-O_i}$	ΣS_iO_i	$r_{S_i-T_1}$	…	$r_{S_i-T_i}$	ΣS_iT_i
				$P_1E_1R_i$	…	$P_iE_iR_i$		$P_1E_1R_i$	…	$P_iE_iR_1$	
		Σ SO		ΣS_iO_1	…	ΣS_iO_i	**S + O**	ΣS_iT_1	…	ΣS_iT_i	**S + T**
	Слабкі сторони (W)	W_1	R_1	$r_{W_1-O_1}$	…	$r_{W_1-O_i}$	ΣW_1O_i	$r_{W_1-T_1}$	…	$r_{W_1-T_1}$	ΣW_1T_i
				$P_1E_1R_1$	…	$P_iE_iR_1$		$P_1E_1R_1$	…	$P_iE_iR_1$	
		…	…	…	…	…	…	…	…	…	…
				…	…	…		…	…	…	
		W_i	R_i	$r_{W_i-O_1}$	…	$r_{W_i-O_i}$	ΣW_iO_i	$r_{W_i-T_i}$	…	$r_{W_i-T_i}$	ΣW_iT_i
				$P_1E_1R_i$	…	$P_iE_iR_i$		$P_1E_1R_i$	…	$P_iE_iR_1$	
		Σ W		ΣW_iO_1	…	ΣW_iO_i	**W + O**	ΣW_iT_1	…	ΣW_iT_i	**W + T**

Джерело: складено автором

Таблиця 6

Інтерпретація SWOT-аналізу

Умова	Ознака	Умова
S + O < W + T	нестача резервів, яка не дозволяє покрити наслідки фінансового ризику	S + T > W + O
S + O = W + T	безризикова діяльність: покриття наслідків фінансового ризику	S + T = W + O
S + O > W + T	надлишок резервів, який дозволяє покрити наслідки фінансового ризику	S + T < W + O

Джерело: розроблено автором

IV. Використання GAP-аналізу в управлінні ризиками впровадження результатів послуги податкового консультування клієнтом.

GAP-аналіз – метод стратегічного аналізу, запропонований Школою бізнесу Стенфордського університету, який призначений для виявлення розбіжностей між запланованим результатом та поточним станом для подальшого розроблення заходів, спрямованих на повне або часткове усунення цих розбіжностей. З погляду податкового консультування GAP-аналіз може слугувати класичним прикладом аналітичної оцінки ефективності зміни податкового режиму фірми-клієнта після впровадження рекомендацій податкової консультаційної послуги. Для здійснення GAP-аналізу ризиків податкового консультування будується таблиця показників, що характеризують ефективність зміни податкового режиму. Зокрема, під час складання таблиці слід врахувати встановлення запланованих та поточних рівнів показників за певний період. Умовні вихідні дані GAP-аналізу відображено у табл. 7.

У разі, якщо розриви GAP-аналізу матимуть негативний характер (іншими словами – заплановані рівні показників не були досягнуті), то саме на цей фактор вплинули ризики податкового консультування, тим самим визначивши джерело виникнення фінансового ризику.

Графічно результати GAP-аналізу відображають таким чином:

На нашу думку, GAP-аналіз зміни податкового режиму доцільно застосувати перед упровадженням рекомендацій, отримавши матеріали планів та перспективних змін, наданих консалтинговою фірмою. Саме це зможе забезпечити уникнення або мінімізацію ризиків, які можуть виникнути в

процесі впровадження змін та подальшого функціонування фірми-клієнта.

V. Використання Tax Due Diligence в управлінні ризиками податкового консультування.

Tax Due Diligence – процедура загальної незалежної перевірки Due Diligence («перевірка належної сумлінності»), спрямована на детальний аналіз податкових ризиків як предмета окремої перевірки. Більшість фахівців у сфері здійснення Due Diligence зазначають, що основним підходом до проведення цієї процедури є ризик-орієнтований. Саме тому, на нашу думку, цей метод може застосовуватися в управлінні ризиками податкового консультування як із боку консалтингової фірми, так і з боку фірми-клієнта, що запроваджує рекомендації податкової консультаційної послуги.

Типовий механізм процесу Tax Due Diligence відображено на рис. 2.

Оцінку ризиків у контексті проведення Tax Due Diligence доцільно здійснювати за таким алгоритмом [13]:

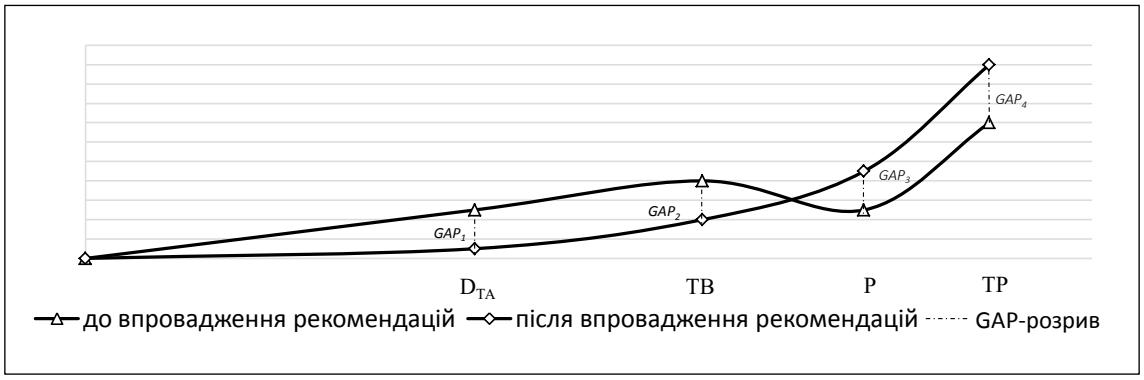


Рис. 1. Графік GAP-аналізу зміни податкового режиму

Джерело: побудовано автором

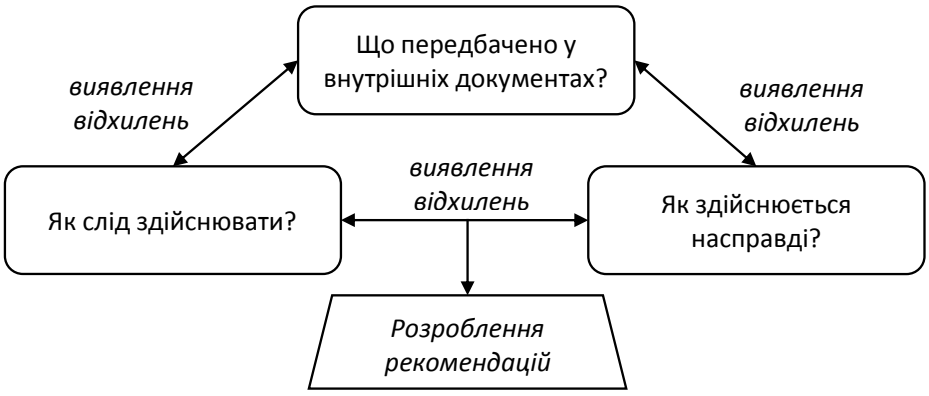


Рис. 2. Механізм здійснення Due Diligence

Джерело: складено на основі [12]

Таблиця 7

Вихідні дані GAP-аналізу в цілях управління ризиками змін податкового режиму

№ з/п	Показник	Стан податкового режиму	
		до впровадження рекомендацій	після впровадження рекомендацій
1	Частота податкових перевірок діяльності	D_{TA0}	D_{TA1}
2	Величина податкового навантаження у порівнянні з галузевим показником	TB_0	TB_1
3	Темпи зростання прибутковості	P_0	P_1
4	Ступінь використання можливостей застосування податкових пільг	TP_0	TP_1

Джерело: розроблено автором

1) визначення параметру ймовірності виникнення податкового ризику експертним методом шляхом надання умовних балів;

2) визначення рівня матеріальності ризику. У нашому разі – фінансового ризику внаслідок упровадження неефективних рекомендацій послуги податкового консультування, тому за показник матеріальності ризику приймемо рівень податкового навантаження – для фірми-клієнта, ризик понесення втрат через надання неякісної послуги – для консалтингової фірми;

3) визначення параметру фінансового ефекту ризику для подальшого порівняння з параметром рівня матеріальності ризику;

4) визначення підсумкової оцінки.

Таким чином, процедура Tax Due Diligence може виступати унікальним інструментом управління ризиками, адже здійснюється спеціалізованими фахівцями провідних аудиторських та консалтингових структур, які зазвичай мають міжнародне визнання.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, як аналітичне забезпечення управління ризиками податкового консультування запропоновано комплекс інструментів стратегічного аналізу в цілях управління ризиками, адаптований під процес податкового консультування як із позиції фірми-консультанта, так і з позиції клієнта за усіма джерелами та видами ризиків. З метою інтерпретації результатів застосування інструментів стратегічного аналізу відповідно до процесу податкового консультування було удосконалено такі аналітичні методики, як матрицю відповідальності RAM та RACI, PEST-аналіз, SWOT-аналіз. Зокрема, розглянуто та удосконалено універсальну найефективнішу методику управління податковими ризиками – Tax Due Diligence – організація та здійснення якої вимагає якісних кадрових та значних витрат фінансових ресурсів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Сітарчук А.Ю. Сутність due diligence і можливості використання в Україні. *Вісник Університету банківської справи Національного банку України.* 2013 № 1 (16). С. 267–269.

2. Кутер М.И. Концепция процедуры дьюдилидженс как современной аудиторско-консалтинговой услуги. *Теория учетно-контрольных и аналитических процессов,* № 6, 2016. С. 51–65.

3. Жихор О.Б., Котова Н.М. Шляхи нейтралізації фінансового ризику і підвищення фінансової стійкості підприємства в сучасних умовах господарювання. *Вісник Університету банківської справи НБУ.* 2012. № 1(13). С. 76–78.

4. Герасимович І.А. Обліково-аналітичне забезпечення управління ризиками і резервами підприємства, механізмами і інструментами бухгалтерського і фінансового інжинірингу. *Фінанси, облік і аудит.* Київ: КНЕУ, 2017. Вип. 2. С. 202–215.

5. Тучак Т.В., Богдан С.В. Концептуальні засади становлення та функціонування інституту податкового консультування. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління.* 2019. № 1 (18) [Online]. URL: http://www.easterneurope-ebm.in.ua/18-2019

REFERENCES:

1. Sitarchuk A. (2013) Sutnist due diligence i mozhlyvosti vykorystannia v Ukraini [The essence of due diligence and usability in Ukraine]. *Visnyk Universytetu bankivskoi spravy Natsionalnoho banku Ukrainy.* # 1 (16). PP. 267–269 (in Ukrainian)

2. Kuter M. (2016) Kontseptsyia protsedury diudylydzhens kak sovremennoi audytorsko-konsaltynhovoi usluhy [Concept of the procedure of the diving as a modern audit and consulting service]. *Teoryia uchetno-kontrolnykh y analytycheskykh protsessov,* # 6, PP. 51–65 (in Russian)

3. Zhykhor O., Kotova N. (2012) Shliakhy neitralizatsii finansovoho ryzyku i pidvyshchennia finansovoi stiikosti pidpryiemstva v suchasnykh umovakh hospodariuvannia [Ways of neutralization of financial risk and increase of financial stability of the enterprise in modern economic conditions]. *Visnyk Universytetu bankivskoi spravy NBU*. # 1(13). PP. 76–78 (in Ukrainian)

4. Herasymovych I. (2017) Oblikovo-analitychne zabezpechennia upravlinnia ryzykamy i rezervamy pidpryiemstva, mekhanizmamy i instrumentamy bukhhalterskoho i finansovoho inzhynirynhu [Accounting and analytical support for risk management and enterprise reserves, mechanisms and instruments of accounting and financial engineering]. *Finansy, oblik i audyt*. Kyiv: KNEU. Vol. 2. PP. 202–215. (in Ukrainian)

5. Tuchak T., Bohdan S. (2019) Kontseptualni zasady stanovlennia ta funktsionuvannia instytutu podatkovoho konsultuvannia [Conceptual foundations of the formation and functioning of the tax consulting institute]. *Skhidna Yevropa: ekonomika, biznes ta upravlinnia*. # 1 (18) [Online]. URL: http://www.easterneurope-ebm.in.ua/18-2019 (in Ukrainian)

Tytenko Larysa
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Management Accounting,
Business Analysis and Statistics
University of the State Fiscal Service of Ukraine
Bohdan Sviatoslav
Student
University of the State Fiscal Service of Ukraine

ANALYTICAL INSTRUMENTS OF RISK MANAGEMENT OF TAX COUNSELING

The purpose of the article. In today's dynamic conditions, the improvement of Ukraine's tax policy is aimed at simplifying the tax system, reducing the number and unification of the tax base. At the same time, in the system of tax relations in the practice of the application of tax legislation, complicated by its constant changes, there are unresolved problems, including in terms of rules and procedures for paying individual taxes. At the same time it should be noted that the reduction of the amount of taxes paid, clarification of the controversial issues in the tax legislation can be achieved in different ways. It is in these cases that there is a need for professional assistance from tax consultants. In turn, in order to avoid adverse situations and incur losses while obtaining and implementing tax advisory services, the system of information provision of this process is essential, the main and most powerful of which can be the analytical system. The peculiarity of using the tools of the analytical system of the subject of the tax consultancy process directly constitutes the relevance of the topic and is of scientific interest.

Methodology. The methodological basis for the knowledge of the object of scientific work was the postulates of the theory of systemic solution of the problem, in particular, an integrated approach was implemented. During the work on the research used:

– general scientific methods: analysis, synthesis, induction, deduction, specification, abstraction, method of logical research;

– special methods: comparative analysis – compilation of the tax classification system for tax counseling; systematic – construction of a tax risk consulting system from the position of a consulting firm, the formation of a system of accounting for risk management; logical ordering – forming a map of risk management of tax counseling; probabilistic assessment – guidance system of indicators for determining the degree of impact of financial risks implementation of recommendations of tax counseling; economic-mathematical modeling – method of calculation of integral coefficients in risk assessment.

Results. As an analytical support for tax risk management, a range of strategic analysis tools for risk management is proposed, tailored to the tax consulting process both from the position of the consultant firm and from the client's position on all sources and types of risks. In order to interpret the results of the use of strategic analysis tools in accordance with the tax advisory process, analytical methods such as the RAM and RACI matrix, PEST analysis, and SWOT analysis have been improved. In particular, the comprehensive and most effective tax risk management methodology – Tax Due Diligence – is considered and improved, and the organization and implementation of which requires high-quality staffing and considerable financial resources.

Practical implications. The practical implications of the research results is the possibility of their practical application in the risk management system of both a consulting firm and a consumer of consulting services.

Value/originality. Scientific results can be obtained through the practical application of higher education institutions in the educational process, which carry out the preparation of masters in specialty 071 "Accounting and taxation" (specialization: Tax consultancy).

ЗВІТНІСТЬ ПРО РУХ ГРОШОВИХ КОШТІВ ЯК ЕЛЕМЕНТ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

CASH FLOW STATEMENT AS AN ELEMENT OF INFORMATION SUPPORT FOR ANALYSIS OF FINANCIAL STATUS OF THE ENTERPRISE

УДК 336.64

Томчук О.Ф.
к.е.н., доцент, доцент кафедри аналізу та статистики
Вінницький національний аграрний університет

У статті розглянуто структуру Звіту про рух грошових коштів та алгоритм його складання за прямим методом. Визначено, що Звіт про рух грошових коштів надає додаткову інформацію для користувачів фінансової звітності щодо змін, що стались у балансі підприємства, а також відносно того, наскільки суттєвими є статті доходів та витрат, що були отримані та сплачені грошовими коштами. Зазначено, що основним інструментом для оцінки фінансового стану підприємства є аналіз, за допомогою якого можна об'єктивно оцінити внутрішні і зовнішні відносини аналізованого об'єкта: охарактеризувати його платоспроможність, ефективність і доходність діяльності, перспективи розвитку, а потім за його результатами прийняти обґрунтовані рішення. Досліджено методику аналізу грошових потоків у розрізі різних видів діяльності. Внесено пропозиції щодо покращення інформативності Звіту про рух грошових коштів та оперативності розрахунків якості грошового обороту.

Ключові слова: *звіт про рух грошових коштів, інформаційне забезпечення, аналіз, операційна діяльність, фінансова діяльність, інвестиційна діяльність, чистий грошовий потік.*

В статье рассмотрена структура Отчета о движении денежных средствах и алгоритм его составления прямым методом. Определено, что Отчет о движении денежных средств предоставляет дополнительную информацию для пользователей финансовой отчетности по изменениям, которые произошли в балансе предприятия, а также относительно того, насколько существенными являются статьи доходов и расходов, которые были получены и оплачены денежными средствами. Отмечено, что основным инструментом для оценки финансового состояния предприятия является анализ, с помощью которого можно объективно оценить внутренние и внешние отношения анализируемого объекта: охарактеризовать его платежеспособность, эффективность и доходность деятельности, перспективы развития, а затем за его результатами принять обоснованные решения. Исследована методика анализа денежных потоков в разрезе различных видов деятельности. Внесены предложения по улучшению информативности Отчета о движении денежных средств и оперативности расчетов качества денежного оборота.

Ключевые слова: *отчет о движении денежных средств, информационное обеспечение, анализ, операционная деятельность, финансовая деятельность, инвестиционная деятельность, финансовая деятельность, чистый денежный поток.*

The article examined the structure of the cash flow statement and the algorithm for its compilation by a direct method. It is determined that the main and the only source of information on cash flows as a result of the activities of the enterprise is the cash flow statement, which is based in the market economy on the generalized data of financial accounting and which is the information link that joins the enterprise with the society and business partners-users of information on the cash flow as a result of operating, financing and investing activities. In modern economic conditions, cash funds play an important role in the operation of the enterprise. On the one hand, they are an integral part of all stages of economic activity – from the acquisition of inventories to settlements with customers, and, on the other hand, they determine the current and future financial position of the enterprise. Information on the changes in cash flows in terms of operating, financing and investing information is presented in the cash flow statement. It should be noted that the usefulness of this form of reporting is based on its provision of the information on where (for what purposes) the funds are spent at the enterprise and serves as a liquidity indicator (in the sense of the ability to repay short-term obligations). It is noted that the main tool for assessing the financial condition of the enterprise is the analysis, through which it is possible to assess objectively the internal and external relations of the analyzed object, i.e. describe its solvency, efficiency and profitability of activities, prospects for development, and then make reasoned decisions based on its results. The methodology of analysis of cash flows in the context of different types of activity is examined. Proposals on the improvement of the information value of the cash flow statement and efficiency of calculating the quality of the monetary circulation are made. The quality of information is a determining factor in the sound decision-making and effectiveness of financial management. It must meet certain requirements. The cash flow statement is extremely important information for both the enterprise management and its investors and creditors.

Key words: *cash flow statement, information support, analysis, operating activity, financing activity, investing activity, net cash flow.*

Постановка проблеми. У процесі свого функціонування підприємство вступає у відносини із суб'єктами зовнішнього середовища. Для того, щоб ці відносини були успішними та підприємство мало змогу реалізувати свої інтереси у цих відносинах, воно повинно будувати ефективну систему інформаційного забезпечення фінансового стану. Основне та єдине джерело інформації про надходження та витрати грошових коштів у результаті діяльності підприємства – Звіт про рух грошових коштів, який базований у ринковій економіці на узагальнених даних фінансового обліку і є інформаційною ланкою, що зв'язує підприємство зі суспільством та діловими партнерами-користувачами інформації про рух грошових потоків у результаті операційної, фінансової та інвестиційної діяльності. Вичерпна, достовірна, своєчасна і зрозуміла інформація є запорукою прийняття оптимальних фінансових рішень щодо оцінки здатності підприємства залучати й використовувати кошти та їх еквіваленти, його платоспроможності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різним аспектам проблеми інформаційного забезпечення підприємств за останні роки присвячено багато робіт зарубіжних та вітчизняних учених-економістів. У цих роботах досить детально розглядається формування системи економічної інформації грошових коштів суб'єктів реального сектора економіки. Однак із розвитком фінансового менеджменту та фінансово-економічного аналізу категорія грошових коштів усе більше набуває практичного пристосування і вимагає більш глибокого розгляду в науково-теоретичному аспекті.

Питанню формування інформаційного забезпечення грошових коштів на підприємствах присвячено багато публікацій у спеціалізованій літературі, а також досліджень науковців, таких як: О.Я. Базілінська, В.В. Бочаров, І.О. Бланк, В.В. Ковальов, О.М. Сорокіна, В.В. Томчук, Ю.С. Цал-Цалко, А.Д. Шеремет, О.В. Яріш та ін. Проте питання композиційної структури та інформаційного навантаження оновленого звіту про рух грошових коштів висвітлені у наукових фахових джерелах не досить.

Постановка завдання. Метою дослідження є аналіз звіту про рух грошових коштів, який передбачає отримання інформації про грошові потоки для характеристики здібності підприємства генерувати власні грошові кошти та своєчасно управляти ними.

Виклад основного матеріалу дослідження. Реформування та розвиток економіки України характеризується ускладненням фінансово-господарських зв'язків між суб'єктами підприємницької діяльності, активним запровадженням міжнародних стандартів бухгалтерського обліку та фінансової звітності. Грошові кошти є важливим елементом економічних відносин, тому сьогодні постає питання надання користувачам для прийняття рішень повної та неупередженої інформації про фінансовий стан, результати діяльності та рух грошових коштів, що є саме метою Звіту про рух грошових коштів.

Формування Звіту про рух грошових коштів агропромисловими підприємствами регламентовано Н(П)СБО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» та Методичними рекомендаціями щодо заповнення форм фінансової звітності [1, 2].

Грошові кошти – це готівка (у касі в національній та іноземній валютах), кошти на рахунках у банках (поточних та інших рахунках в національній та іноземній валютах) та депозити до запитання. Еквіваленти грошових коштів – короткострокові високоліквідні фінансові інвестиції, які вільно конвертуються в певні суми грошових коштів і які характеризуються незначним ризиком зміни їхньої вартості.

У сучасних економічних умовах грошові кошти відіграють важливу роль в існуванні підприємства. Вони, з одного боку, є невід'ємною складовою частиною на всіх етапах господарської діяльності – від придбання виробничих запасів до розрахунків з покупцями, а з іншого – зумовлюють поточне та майбутнє фінансове положення підприємства. Грошові кошти є набагато більшим, ніж простий інструмент, що сприяє розвитку економіки, тому необхідно визначати стратегію і тактику управління їхнім формуванням і, як наслідок, використанням. Інформація про зміни у складі грошових коштів у розрізі операційної, фінансової та інвестиційної інформації представлена у Звіті про рух грошових коштів.

Операційна діяльність – основна діяльність підприємства (що пов'язана з головною метою створення підприємства), а також інші види діяльності, які не належить до інвестиційної та фінансової.

Прикладами руху грошових коштів від операційної діяльності можуть бути [3, с. 287]:

– надходження грошових коштів від реалізації товарів і надання послуг;

– надходження у вигляді роялті, авторських гонорарів, комісійних, а також інші надходження;

– виплати грошових коштів постачальникам товарів і послуг;

– виплати грошових коштів працівникам, а також виплати за їх дорученням;

– надходження і виплати грошових коштів страховою компанією у вигляді премій, претензій, ануїтетів і інших видів страхової допомоги;

– виплати грошових коштів або компенсація податку на прибуток, якщо вони безпосередньо належать до фінансової або інвестиційної діяльності;

– надходження і виплати грошових коштів у межах контрактів, укладених із дилерськими або торговими цілями.

Інвестиційна діяльність – придбання та реалізація тих необоротних активів, а також тих фінансових інвестицій, які не є частиною еквівалентів грошових коштів.

Прикладами руху грошових коштів від інвестиційної діяльності можуть бути:

– виплати грошових коштів для придбання (надходження від реалізації) основних засобів, нематеріальних активів та інших довгострокових активів. Ці виплати включають також ті, які пов'язані з капіталізованими витратами на розроблення і будівництво основних засобів власними силами підприємства;

– виплати коштів для придбання (надходження від реалізації) власного капіталу або боргових інструментів інших підприємств, а також паїв у спільних підприємствах (окрім виплат на придбання інструментів, які визнаються еквівалентами грошових коштів або вираховуються з дилерськими або торговими цілями);

– аванси в грошових коштах і позики (окрім авансів і позик фінансових установ), надані третім особам;

– надходження грошових коштів від повернення авансів і позик (окрім авансів і позик фінансових установ), наданих третім особам;

– виплати (надходження) за ф'ючерсними і форвардними контрактами, опціонами і контрактами «своп», крім випадків, коли ці контракти укладаються з дилерською або торговою метою або виплати за ними класифікуються як фінансова діяльність.

Фінансова діяльність – діяльність, яка приводить до змін розміру і складу власного та позикового капіталу підприємства.

Прикладами руху грошових коштів від фінансової діяльності можуть бути:

– надходження грошових коштів від випуску акцій або інших інструментів власного капіталу;

– виплати грошових коштів власникам для придбання або викупу раніше випущених акцій підприємства;

– надходження грошових коштів від випуску незабезпечених боргових зобов'язань, позик, векселів, облігацій, іпотек, а також інших коротко- або довгострокових запозичень;

– виплати грошових коштів для погашення позик;

– виплати грошових коштів орендарем для зменшення наявної заборгованості, пов'язаної з фінансовою орендою.

До Звіту про рух грошових коштів не входять [3, с. 292]:

– внутрішні зміни у складі грошових коштів підприємств;

– негрошові операції підприємств (отримання активів у формі фінансової оренди; бартерні операції; перетворення зобов’язань на власний капітал, придбання активів за рахунок позики банку без надходження суми позики на рахунок підприємства тощо).

Відповідно до міжнародних та національних стандартів бухгалтерського обліку для складання звіту про рух грошових коштів можуть застосовуватися такі методи [4, с. 342]:

1) прямий метод – за яким розкриваються основні види надходжень грошових коштів чи виплат грошових коштів із розкриттям конкретних джерел та напрямів використання у розрізі видів діяльності (операційна, фінансова, інвестиційна);

2) непрямий метод – за яким чистий фінансовий результат діяльності підприємства коригується відповідно до впливу операцій негрошового характеру; будь-яких відрахувань або нарахувань минулих чи майбутніх надходжень грошових коштів, що відносяться до операційної діяльності; будь-яких відрахувань або нарахувань минулих чи майбутніх виплат грошових коштів, що відносяться до операційної діяльності; статей доходу або витрат, пов’язаних із рухом грошових коштів від інвестиційної чи фінансової діяльності.

Прямий метод передбачає безпосередній аналіз показників первинних документів і регістрів бухгалтерського обліку, в яких відображено господарські операції з грошовими коштами. На підставі даних окремих документів визначаються загальні суми з надходження і витрачання грошових коштів. За допомогою наступного порівняння отриманих величин встановлюється, чи вистачило грошових надходжень від певної діяльності для забезпечення пов’язаних із нею витрат. Застосування цього методу вимагає від бухгалтера ретельного ведення аналітичного обліку, тобто постійного накопичення даних про зміни грошових коштів із детальним зазначенням джерел їх отримання і напрямів витрачання [3, с. 290].

До переваг прямого способу складання належить те, що він дозволяє оцінити надходження і витрачання коштів на підприємство за окремими статтями, тому прямий метод використовується під час планування грошових потоків.

За непрямого методу базовий показник – фінансовий результат від діяльності звітного періоду до оподаткування – коригується на зміни в сумі залишків виробничих запасів, дебіторської і кредиторської заборгованості, що відбулися за рік у результаті операційної діяльності, а також зміни доходів і витрат майбутніх періодів, обороти негрошових статей (амортизація необоротних активів, курсові різниці) та інших статей фінансової звітності, пов’язаних із рухом коштів від інвестиційної та фінансової діяльності [3, с. 291].

Структуру Звіту про рух грошових коштів та алгоритм його складання за прямим методом наведено на рис. 1 [3, с. 292].

Вважаємо, що Баланс та Звіт про фінансові результати надають користувачам інформацію щодо ресурсів, якими володіє підприємство та джерел цих ресурсів на певну дату, а також інформацію щодо результативності діяльності підприємства протягом певного часу. Звіт про рух грошових коштів надає додаткову інформацію для користувачів фінансової звітності щодо змін, що стались у балансі підприємства, а також щодо того, наскільки суттєвими є статті доходів та витрат, що були отримані та сплачені грошовими коштами.

Інформація Звіту про рух грошових коштів за поточний та попередні періоди використовується також для визначення майбутнього потоку грошових коштів, що дає змогу користувачам оцінити здатність підприємства проводити діяльність у майбутньому та погашати свої зобов'язання.

Чисте надходження грошових коштів – це перевищення суми надходжень грошових коштів над сумою їх видатків у звітному році, а чисте витрачання – перевищення суми видатків грошових коштів над їх надходженням.

Вважається, що управління підприємством є добрим, якщо чистий рух грошових коштів у резуль-

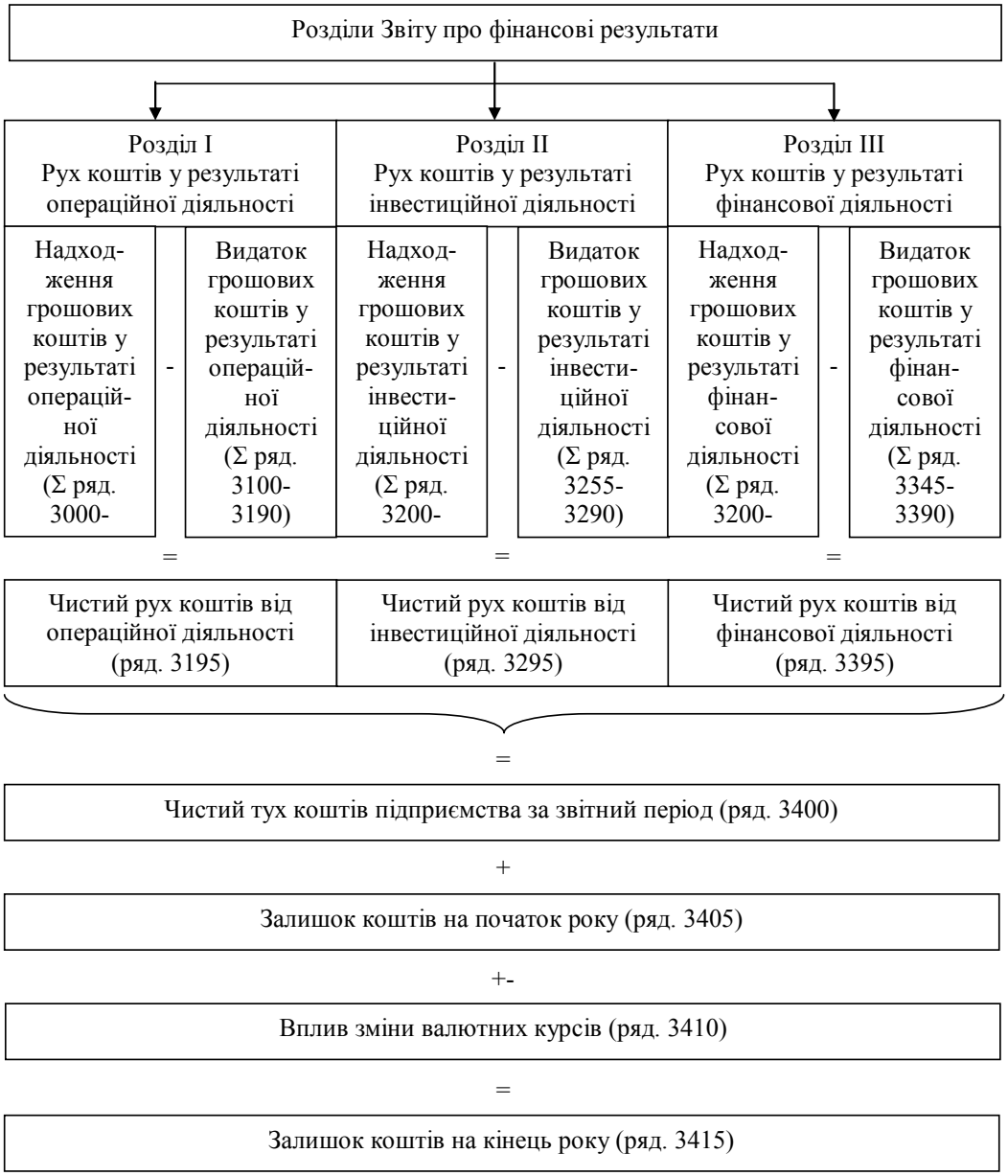


Рис. 1. Структура Звіту про рух грошових коштів, складеного за прямим методом

таті операційної діяльності має позитивне значення, інвестиційної – від'ємне, фінансової – від'ємне.

Це означає, що в результаті операційної діяльності, а саме – від реалізації продукції, підприємство отримує досить грошових коштів, щоб мати можливість інвестувати ці кошти, а також погашати залучені кошти. При цьому підприємству досить для здійснення інвестицій тільки власних засобів [5, с. 113].

Якщо з урахуванням цих умов чистий рух засобів від усіх видів діяльності також має позитивне значення, то можна говорити, що керівництво повністю справилося зі своїми функціями.

Управління підприємством є нормальним, якщо чистий рух грошових коштів у результаті операційної діяльності має позитивне значення, інвестиційної – від'ємне, фінансової – позитивне.

За такого управління на придбання необоротних активів спрямовуються кошти не тільки від операційної, а й від фінансової діяльності. Чистий рух коштів від усіх видів діяльності за звітний період також бажано, щоби був позитивним.

Управління підприємством є кризовим, якщо чистий рух грошових коштів у результаті операційної діяльності має від'ємне значення, інвестиційної – позитивне, фінансової – позитивне.

У цьому разі підприємство фінансує витрати операційної діяльності за рахунок надходжень від інвестиційної та фінансової діяльності. Така структура допустима тільки для заново створених підприємств, що ще не почали працювати на повну потужність і знаходяться на початковій стадії розвитку.

Як видно з рис. 1, після визначення чистого руху коштів від трьох видів діяльності (операцій-

ної, інвестиційної і фінансової) визначається чистий рух коштів за звітний період (р. 3400). Сальдо (чистий рух коштів) повинне бути рівним збільшенню (зменшенню) залишку коштів між двома звітними періодами.

Слід зазначити, що корисність цієї форми звітності полягає у тому, що вона надає інформацію про те, куди (на які цілі) витрачаються кошти на підприємстві і виконує роль індикатора ліквідності (у розумінні здатності погашати короткострокові зобов'язання).

За прямим методом показники розкриваються вертикально: спершу за джерелами генерування грошових коштів із наступним розкриттям інформації про їх витрачання за конкретними напрямами. У Звіті про рух грошових коштів, складеному за прямим методом, показники за звітний період наводяться в одній графі. При цьому суми надходжень відносяться на збільшення грошових коштів у результаті операційної діяльності, а витрачань (відображаються у дужках) – на видаток коштів [5, с. 115].

На думку В.В. Бочарова, крім прямого та непрямого методів визначення величини грошових коштів, є метод ліквідного грошового потоку, який дає змогу підприємству оперативно розрахувати грошові потоки на підприємстві [6, с. 120]. Аналіз ліквідності чистого грошового потоку дає змогу дослідити можливості підприємства щодо здійснення необхідних платежів і виконання фінансових зобов'язань.

Отже, цей Звіт дає змогу оцінити правильність прийнятих управлінських рішень щодо розпорядження грошовими коштами.

Основним інструментом для оцінки фінансового стану підприємства є аналіз, за допомогою якого можна об'єктивно оцінити внутрішні і зовнішні відносини аналізованого об'єкта: охарактеризувати його платоспроможність, ефективність і доходність діяльності, перспективи розвитку, а потім за його результатами прийняти обґрунтовані рішення. Тому аналіз руху грошових коштів є однією з актуальних проблем для управління підприємством.

Аналіз руху грошових коштів полягає головним чином у визначенні моментів і розмірів грошових надходжень і видатків. Ключовим моментом аналізу грошових потоків є розрахунок чистого грошового потоку від операційної діяльності. На основі даних про грошові потоки визначається фінансова гнучкість підприємства, тобто його здатність генерувати грошові кошти для своєчасного реагування на різкі зміни конкурентного і ринкового середовища, непередбачувані потреби і можливості.

Відсутність мінімально необхідного запасу грошових коштів може свідчити про фінансові ускладнення. Надлишок грошових коштів може бути ознакою того, що підприємство має збитки, причому причина цих збитків може бути пов'язана як з інфляцією та знеціненням грошей, так і з втраченими можливостями їх вигідного розміщення й отримання додаткових доходів. У будь-якому разі саме аналіз грошових потоків дасть встановити реальний фінансовий стан на підприємстві.

Тому для підвищення інформативності Звіту про рух грошових коштів та оперативності розрахунків якості грошового обороту пропонуємо виділити окремі рядки вхідного та вихідного грошового потоку в розрізі видів діяльності та загалом по підприємству, зокрема для вхідного грошового потоку від операційної діяльності – р. 3096, інвестиційної діяльності – р. 3251, для фінансової діяльності – р. 3341; для вихідних потоків – від операційної діяльності – р. 3191, інвестиційної діяльності – р. 3291, для фінансової діяльності – р. 3391.

Аналіз грошових потоків є одним із ключових моментів аналізу фінансового стану підприємства, оскільки завдяки йому вдається з'ясувати, чи спроможне підприємство організувати управління грошовими потоками так, щоб у будь-який момент у розпорядженні підприємства була достатня кількість грошових коштів [7, с. 356].

Склад чистих грошових потоків Ялтушківської ДСС ІБК і ЦБ НААН наведено в таблиці 1.

Проведені дослідження свідчать, що залишок коштів на кінець року збільшився на 323 тис. грн. за рахунок надходжень від реалізації продукції (робіт, послуг) у результаті операційної діяльності в сумі 20 523 тис. грн. Негативний вплив на зменшення грошових потоків у 2017 році відбувся за рахунок придбання необоротних активів – 1012 тис. грн.

Процес розроблення фінансових рішень залежить від рівня інформаційного забезпечення, вміння аналізувати отримані дані і синтезувати на їх основі варіанти можливих рішень. Тому особлива увага приділяється якості інформації.

Якість інформації є визначальним фактором обґрунтованого прийнятого рішення та ефективності фінансового менеджменту. Воно повинно відповідати певним вимогам. Тому Г.В. Кошельок доповнила вимоги до інформаційного забезпечення аналізу грошових потоків підприємства та сформулювала їх у таблиці 2 [8, с. 238].

Підприємство має відображати своєчасну та достовірну інформацію про зміни у складі грошових коштів, адже за допомогою цієї інформації керівництво може контролювати поточну платоспроможність, приймати оперативні рішення щодо її стабілізації, оцінювати можливість здійснення додаткових інвестицій. Володіючи цією інформацією, можна оцінювати, наскільки стабільним є фінансовий стан підприємства.

Отже, діяльність кожного підприємства прямо залежить від правильної організації обліку та звітності із грошових коштів, адже основу діяльності підприємства становлять операції, які пов'язані з

Таблиця 1

Склад чистих грошових потоків у розрізі різних видів діяльності Ялтушківської ДСС ІБК і ЦБ НААН

Показник	2015 р	2016 р	2017 р	Відхилення (+, -)
1. Чистий рух коштів від операційної діяльності	62	11	1324	1262
2. Чистий рух коштів від інвестиційної діяльності	– 55	–	– 1012	– 957
3. Чистий рух коштів від фінансової діяльності	–	–	–	–
Усього чистого руху коштів	7	11	312	305
4. Залишок коштів на початок року	–	7	18	18
5. Вплив зміни валютних курсових різниць на залишок коштів	–	–	–	–
6. Залишок коштів на кінець року	7	18	330	323

Джерело: сформовано на основі даних фінансової звітності Ялтушківської ДСС ІБК і ЦБ НААН с. Черешневе Барського району Вінницької області за 2015-2017 рр.

Таблиця 2

Вимоги до інформаційного забезпечення аналізу грошових потоків

№ п/п	Вимоги	Зміст
1	Адресність	Доведення інформації до відповідального виконавця
2	Достовірність	Наявність доказів
3	Зворотний зв'язок	Підтвердження або коригування колишніх припущень про грошові потоки
4	Значущість	Можливість впливати на прийняття управлінських рішень у галузі управління грошовими потоками
5	Комплексність	Охоплення інформації з урахуванням впливу зовнішніх і внутрішніх факторів
6	Конфіденційність	Обмеження доступності інформації для певного кола осіб за допомогою застосування шифрів і кодів
7	Мобільність	Оперативність збору, обробки та застосування інформації
8	Надійність	Достатня свобода від помилок і упередженості
9	Передбачуваність	Властивість інформації, що допомагає особам, які приймають рішення, підвищити ймовірність реальності прогнозів грошових потоків
10	Періодичність	Надання інформації через певні проміжки часу
11	Повнота	Інформація, достатня для проведення аналізу та прийняття рішень
12	Порівнянність	Інформація про грошові потоки повинна бути порівнянною за часом і за підрозділами
13	Правова коректність	Відповідність інформації вимогам нормативно-правової бази
14	Релевантність	Інформація повинна мати відношення або корисне застосування до дій, до яких вона призначалася
15	Своєчасність	Інформація повинна бути готова і доступна до того часу, коли в ній виникає потреба
16	Сегментація	Чіткий поділ інформаційного потоку на географічний і товарний
17	Стислість	Інформація повинна бути чіткою і не містити нічого зайвого
18	Уніфікованість	Приведення документів до оптимальної однаковості за складом і формами
19	Ясність	Можливість прямого використання інформації про грошові потоки для цілей управління без додаткових коригувань

рухом грошових коштів. Ефективність організації обліку грошових коштів забезпечить раціональний розподіл та використання грошових коштів, а тим самим – успішну діяльність підприємства [9, с. 235].

Інформація, яка міститься у Звіті про рух грошових коштів, є необхідною з таких причин:

– на її основі провадять аналіз можливостей підприємства залучати й використовувати грошові кошти та їх еквіваленти;

– фінансова гнучкість як показник спроможності генерувати суб'єктом господарювання значні суми грошових коштів для вчасного реагування на несприятливі зміни в кон'юнктурі ринку прямо залежить від руху грошових коштів за кілька останніх періодів;

– інколи буває значно кориснішим мати інформацію про рух грошових коштів від господарської діяльності, яка об'єктивніше відображує ефективність діяльності підприємства, ніж про чистий прибуток підприємства за звітний період;

– порівняння грошових потоків від операційної, інвестиційної та фінансової діяльності дає можливість сформувати думку про активність підприємства в тій чи іншій сфері бізнесу, а також про правильність обраного основного напряму господарської діяльності тощо.

Аналітичне значення звіту про рух грошових коштів – у тому, що в ньому чітко виділені сфери-джерела грошових коштів і грошовомісткі сфери та видно причини, що викликають надходження і витрачання грошових коштів.

Висновки з проведеного дослідження. Підтверджено, що Звіт про рух грошових коштів доповнює звіт про фінансовий стан (баланс) і звіт про фінансові результати (звіт про сукупний дохід) підприємства інформацією про зміни грошових коштів та їх еквівалентів за звітний рік. Звіт про рух грошових коштів є надзвичайно важливою інформацією як для керівництва підприємства, так і для його інвесторів і кредиторів. Для керівництва підприємства Звіт про рух грошових коштів є необхідним для того, щоб визначити, чи буде в нього досить грошових коштів для погашення зобов'язань із поточної діяльності, якими є можливості фінансування інвестицій, якою є здатність до збільшення виплат персоналу, чи може підприємство погашати кредити в майбутньому. Отже, звіт допомагає планувати інвестиційну і фінансову політику підприємства. Інвестори і кредитори використовують дані Звіту про рух грошових коштів для вирішення питання про здатність менеджменту підприємства керувати ним так, щоб генерувати на рахунках достатню кількість грошових коштів для погашення боргів. Запропоновані зміни щодо введення окремих рядків із відображення надходження і витрачання грошових потоків у розрізі різних видів діяльності підприємства підвищить інформативність Звіту про рух грошових коштів та оперативність розрахунків якості грошового обороту. Для того, щоб вдало та правильно використовувати інформацію, яка міститься в Звіті про рух грошових коштів, необхідно чітко уявляти взаємозв'язок усіх форм фінансової звітності, що насамперед проявляється у розумінні того, як зміни у статтях однієї звітної форми впливають на зміни у значеннях статей іншої.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. № 73. URL: http://buhgalter911.com/Res/NPSBO/NPSBO1.aspx.(дата звернення:05.02.2019).

2. Методичні рекомендації щодо заповнення форм фінансової звітності : наказ Міністерства фінансів України № 433 від 28.03.2013 р. URL: http://www.minfin.gov.ua. (дата звернення: 05.02.2019).

3. Фінансовий облік 2: навч. посіб. / Н.М. Ткаченко та ін.; за ред. Н.М. Ткаченко. Київ: Алеута, 2014. 456 с.

4. Томчук О.Ф. Аналіз грошового потоку як елемент оцінки кредитоспроможності підприємства. *Інфраструктура ринку. Електронний науково-практичний журнал.* 2016. Випуск 2. С. 336-340. URL: http://market-infr.od.ua/uk/2-2016. (дата звернення: 08.02.2019).

5. Лучко М.Р., Жукевич С.М., Фаріон А.І. Фінансовий аналіз: навчальний посібник. Тернопіль: ТНЕУ, 2016. 304 с.

6. Бочаров В. В. Финансовий анализ: краткий курс; 2-е изд. СПб: Питер, 2008. 240 с.

7. Хроленко О.І., Лободзинська Т.П. Особливості аналізу руху грошових коштів. *Придніпровська державна академія будівництва та архітектури*. 2017. Випуск 3 (08). С. 354–358.

8. Кошельок Г.В. Інформаційне забезпечення аналізу грошовихпотоків підприємства. *Вісник соціально-економічних досліджень.* 2014. Випуск 3 (54). С. 232–239.

9. Томчук В.В. Грошові потоки як об'єкт бухгалтерського обліку у сільськогосподарських підприємствах. *«Економічні науки». Серія «Облік і фінанси». Збірник наукових праць. Луцький національний технічний університет.* 2015. Випуск 12 (2). С. 230–240.

REFERENCES:

1. Natsionalne Polozhennia (Standart) bukhhalterskoho obliku 1 «Zahalni vymohy do finansovoi zvitnosti» (07.02.2013) № 73 [Electronic resource]. Mode of access : http://buhgalter911.com/Res/NPSBO/NPSBO1.aspx (in Ukrainian)

2. Nakaz Ministerstva finansiv Ukrainy «Metodychni rekomendatsii shchodo zapovnennia form finansovoi zvitnosti» (28.03.2013) № 433 [Electronic resource]. Mode of access : http://www.minfin.gov.ua (in Ukrainian)

3. Tkachenko N.M., Borovych O.V., Tsiutsiak I.L., Tsiutsiak A.L. *Finansovyi oblik 2: navch. posib.* [Financial account 2: navch. posib]. Kyiv: Aleuta. (in Ukrainian)

4. Tomchuk O.F. (2016) Analiz hroshovoho potoku yak element otsinky kredytospromozhnosti pidpryiemstva [Analysis of money stream as element of estimation of solvency of enterprise]. (electronic journal), vol. 2, pp. 336-340. Available at: (http://market-infr.od.ua/uk/2-2016). (accessed: 08.02.2019).

5. Luchko M.R., Zhukevych S.M., Farion A.I. (2016) *Finansovyi analiz: navchalnyi posibnyk.* [Financial analysis: navch. posib]. Ternopil: TNEU. (in Ukrainian)

6. Bocharov V.V. (2008) *Fynansovyi analyz: kratkyi kurs* [Financial analysis: short-story course]. SPb: Pyter. (in Russian)

7. Khrolenko O.I., Lobodzynska T.P. (2017) Osoblyvosti analizu rukhu hroshovykh koshtiv [Features of analysis of motion of money]. *Prydniprovska derzhavna akademiia budivnytstva ta arkhitektury*. vol. 3 (08), pp. 354–358.

8. Koshelok H.V. (2014) Informatsiine zabezpechennia analizu hroshovykh potokiv pidpryiemstva [Informative providing of analysis of money streams of enterprise]. *Visnyk sotsialno-ekonomichnykh doslidzhen*, vol. 3 (54), pp. 232–239.

9. Tomchuk V.V. (2015) Hroshovi potoky yak ob'iekt bukhhalterskoho obliku u silskohospodarskykh pidpryiemstvakh [Money streams as object of record-keeping are in agricultural enterprises]. *«Ekonomichni nauky». Seriia «Oblik i finansy». Zbirnyk naukovykh prats. Lutskyi natsionalnyi tekhnichnyi universytet*, vol. 12 (2), pp. 230–240.

Tomchuk Olena
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Analysis and Statistics
Vinnitsia National Agrarian University

CASH FLOW STATEMENT AS AN ELEMENT OF INFORMATION SUPPORT FOR ANALYSIS OF FINANCIAL STATUS OF THE ENTERPRISE

The purpose of the article. The main and the only source of information on cash flows as a result of the activities of the enterprise is the cash flow statement, which is based in the market economy on the generalized data of financial accounting and which is the information link that joins the enterprise with the society and business partners-users of information on the cash flow as a result of operating, financing and investing activities. Comprehensive, reliable, timely and transparent information is a key for making optimal financial decisions on the enterprise's ability to attract and use funds and their equivalents, and its solvency.

The purpose of the study is to analyze the cash flow statement, which involves obtaining information on cash flows to characterize the ability of an enterprise to generate its own funds and manage them in a timely manner.

Methodology. A comparative method, grouping and vertical analysis, Internet resources are used in this study.

Results. In modern economic conditions, cash funds play an important role in the operation of the enterprise. On the one hand, they are an integral part of all stages of economic activity – from the acquisition of inventories to settlements with customers, and, on the other hand, they determine the current and future financial position of the enterprise. Information on the changes in cash flows in terms of operating, financing and investing information is presented in the cash flow statement.

In accordance with the international and national accounting standards, the following methods may be used to make the cash flow statement:

1) direct method;

2) indirect method.

The cash flow statement provides additional information for the users of financial statements concerning the changes in the balance sheet of the enterprise, as well as the relevance of the items of income and expenses received and paid in cash.

The cash flow statement for current and prior periods is also used to determine the future cash flows, which allows users to assess the ability of the enterprise to operate in the future and repay its obligations.

Net cash inflow is the excess of cash inflows over the amount of their expenses in the reported year, and net wasting is the excess of the amount of cash expenditures over their revenues.

It should be noted that the usefulness of this form of reporting is based on its provision of the information on where (for what purposes) the funds are spent at the enterprise and serves as a liquidity indicator (in the sense of the ability to repay short-term obligations).

The main tool for assessing the financial status of the enterprise is the analysis, which enables to assess objectively the internal and external relations of the analyzed object, e.g. characterize its solvency, efficiency and profitability of activities, prospects of the development, and then, based on its results, make informed decisions. Therefore, the analysis of cash flows is one of the urgent problems for the enterprise management.

Practical implications. Therefore, in order to increase the information value of the cash flow statement and efficiency of calculations on the quality of money turnover, it is proposes to separate the lines of incoming and outgoing cash flows by the types of activities and, in general, by the enterprise.

The quality of information is a determining factor in the sound decision-making and effectiveness of financial management. It must meet certain requirements.

The enterprise should display timely and reliable information on the changes in cash flows, since this information let management control current solvency, take operational decisions to stabilize it and evaluate the possibility of additional investments. Having this information, one can assess how stable the financial condition of the enterprise is.

Value/originality. The cash flow statement is extremely important information for both the enterprise management and its investors and creditors.

For the enterprise management, the cash flow statement is necessary to identify whether it will have sufficient cash funds to meet current business commitments, to determine the possibilities of financing investments, the ability to increase employee benefits and to pay off loans in the future. In order to use the information of the cash flow statement usefully and correctly, it is necessary to understand the interrelation of all forms of financial reporting, which primarily manifests itself in comprehension of how the changes in items in one form of reporting affect the changes in the items of the other.

СИСТЕМА Е-АУДИТУ ДФС УКРАЇНИ – НОВА ФОРМА ПОДАТКОВОГО КОНТРОЛЮ ОПЛАТИ ПРАЦІ

SYSTEM OF E-AUDIT OF DFS OF UKRAINE – A NEW FORM OF TAX CONTROL OF WAGES

УДК 657(45)

Шевчук Л.П.
к.е.н., доцент
Вінницький навчально-науковий інститут
Університету державної фіскальної служби України
Дончевський Б.В.
студент
Вінницький фінансово-економічний університет
Войтович Н.С.
студент
Вінницький фінансово-економічний університет

У статті розглянуто потребу впровадження Е- аудиту в систему податкового контролю, що сприятиме легалізації оплати праці та її оподаткуванню. Зазначено, що електронний аудит дасть можливість виявляти переважну частину ризиків ще до перевірки, значно прискорить та спростить процедури аналізу даних щодо оплати праці та суттєво зменшить витрати робочого часу на проведення перевірки як посадових осіб, так і платників податків. Результат впровадження системи Е-аудиту – це ефективний аудит, який забезпечить мінімізацію втручання у бізнес-діяльність сумлінних платників через зменшення впливу людського фактора під час відбору ризиків щодо перевірки та поглибленого дослідження процесів оплати праці і, як наслідок, збільшення надходжень до бюджету за рахунок сплати ПДФО і ЄСВ. Впровадження системи Е-аудиту потребує нормативної бази щодо використання інформації мережевого обліку оплати праці на основі програмних продуктів.

Ключові слова: *Е-аудит, податковий контроль, оплата праці, модель, податок на доходи фізичних осіб, ЄСВ, ризик, нормативно-методичне забезпечення.*

В статье рассмотрена необходимость внедрения електронного аудита в систему налогового контроля, что будет способствовать легализации оплаты труда и ее налогообложения. Отмечено, что Е-аудит позволит выявлять большую часть рисков еще до проведения проверки, значительно ускорит и упростит процедуры анализа данных по оплате труда, существенно уменьшит затраты рабочего времени на ее проведение. Результат внедрения системы Е-аудита – эффективный аудит, который обеспечит минимизацию вмешательства в бізнес-деятельность добросовестных плательщиков за счет уменьшения влияния человеческого фактора при отборе рисков по проверке и углубленного исследования процессов оплаты труда и, как следствие, увеличение поступлений в бюджет за счет уплаты налога на доходы физических лиц и единого социального взноса. Внедрение системы Е-аудита требует принятия нормативной базы с использованием информации сетевого учета оплати труда.

Ключевые слова: *Е- аудит, налоговый контроль, оплата труда, модель, налог на доходы физических лиц, ЕСВ, риск, нормативно-методическое обеспечение.*

The article considers the need for implementation of the electronic audit of DFS of Ukraine in the system of tax control in the context of the study of wages and taxation in the modern conditions. Legislative initiatives, which influence the necessity of carrying out audits with the purpose of shadowing of wages, are investigated. The dependence of the received revenues to the budget on wages has been determined during the research process. It has been pointed out that electronic audit will enable to reveal most of the risks before the audit, significantly accelerate and simplify the procedures for the analysis of wage data, significantly reduce the cost of working time for the inspection of both officials and taxpayers. And as a consequence, effective audit through reduced human intervention in risk selection for testing and in-depth study of wage processes.Further improvement of the model of conducting of electronic audit is suggested, which should ensure minimization of interference in the business activities of conscientious payers taking into account the risks associated with the legalization of wages and, as a consequence of increasing additional revenues to the budget at the expense of payment of personal and personal income tax. Prospects for further exploration are the development of an E-audit system aimed at identifying and eliminating shadow schemes and fictitious firms before the audit, which will be facilitated by non-interference in the business activities of conscientious payers, and as a result of payment of real official wages, which as a result show the study will increase budget revenues by expanding the tax base of wages deducted from the shadow economy. In the future, the use of automated network accounting on basis of information technologies is proposed, which minimizes technical errors and will provide information support for conducting the E-audit of payroll. In order to implement the E-audit system, as a new form of tax control, there is a need to adopt a regulatory framework and create methodological support with use of network accounting information on remuneration.

Key words: *E-audit, tax control, labor remuneration, model, personal income tax, ECU, risk, normative-methodical provision.*

Постановка проблеми. Проведення сучасних реформ потребує використання ефективних інструментів контролю, що сприятимуть легалізації оплати праці, враховуючи особливості економіки країни. Дослідження зумовлене впровадженням нових форм податкового контролю оплати праці, які сприятимуть розвитку бізнесу через невтручання в діяльність із перевірками та безпосередньо впливають на збільшення надходжень податків, які займають значну частку в структурі дохідної частини бюджету, що потребує вдосконалення податкової системи контролю. Ця система визначатиме нову філософію щодо проведення перевірки процесів оплати праці, спрямовану на підвищення регулюючого потенціалу для збільшення доходів бюджету за рахунок надходжень ПДФО та ЄСВ через дію фіскальних ефектів.

Доречно зазначити, що законопроект «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо справедливого механізму нарахування єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» внесений з метою удосконалення функціонування системи загальнообов'язкового державного соціального та пенсійного страхування, підвищення якості адміністрування та дисципліни сплати єдиного внеску[1], що потребує контролю своєчасності виконання зобов'язань зі сплати єдиного соціального внеску (далі – ЄСВ). Проведення реформ системи оподаткування заробітної плати та її похідних, а саме ЄСВ, потребує запровадження сучасних новітніх форм та методів податкового контролю, які повинні забезпечити оптимізацію навантаження на бізнес, з одного боку, а з іншого – забезпечити

соціальний захист через належне виконання податкової дисципліни. Виходячи з вищевикладеного, є потреба врегулювання економічних відносин бізнесу та держави через використання ефективного фінансового інструменту контролю, яким, на нашу думку, має стати система Е- аудиту щодо оплати праці Такий вид контролю забезпечить належну податкову дисципліну суб'єктів бізнесу щодо нарахування заробітної плати та оформлення працівників, що сприятиме наповненню бюджету ресурсами через сплату сплати податку на доходи фізичних осіб (далі – ПДФО) та ЄСВ і, як наслідок, соціальний захист працюючих Вирішення цієї проблемної ситуації можливе через призму електронного аудиту в частині контролю оплати праці, який може проводити перевірку, використовуючи методи аналізу, не втручаючись у бізнес-діяльність.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідження теоретичних і практичних аспектів оподаткування та аудиту оплати праці висвітлено багатьма вченими та практиками. Зокрема, дослідження сутності податкового аудиту проводив професор Є.В. Мних, який зазначав, що податковий аудит «можна розглядати як напрям практичної аудиторської діяльності або як синонім до аудиту податкових розрахунків і податкової звітності» [2]. Низка інших науковців досліджували теоретичні основи та законодавче врегулювання цієї форми податкового контролю [3, 4].

Враховуючи значний внесок у розвиток податкового контролю, є потреба в умовах проведення реформ у частині оплати праці впровадження системи Е-аудиту, переведення в перспективі розрахунків з оплати праці в інформаційній простір, використовуючи інформацію мережевого обліку, що сприятиме запобіганню незаконних схем та збільшенню платежів ПДФО та ЄСВ.

Постановка завдання. Мета статті – визначити потребу та значення системи Е-аудиту щодо легалізації оплати праці як нову форму податкового контролю.

Виклад основного матеріалу дослідження. Повнота і відповідність інформації чинному законодавству та встановленим нормативам щодо фінансово-господарської діяльності бізнес-одиниць здійснюється з метою визначення достовірності звітності та обліку відповідно до ст. 4 Закону «Про аудиторську діяльність» № 3125-XII [5]. Зазначеним документом визначено, що аудит – це перевірка публічної бухгалтерської звітності, обліку, первинних документів та іншої інформації. Проведення аудиту є обов'язковим у певних випадках, передбачених законодавством.

Перевірка оплати праці та сплати пов'язаних податків може бути частиною аудиторської перевірки, а може бути й окремим дослідженням. Важливість аудиту є невід'ємною частиною системи управління бізнесом в умовах реформування системи оплати праці та її оподаткування в Україні, що передбачає внесення законодавчих змін і запровадження сучасних новітніх форм та методів податкового контролю. Однією з ефективних форм, спрямованих на виявлення порушень, є система Е-аудит, яку здійснює Державна фіскальна служба України і яка спрямована на мінімізацію ризиків.

Лібералізація бізнес-діяльності, спрощення процедур реєстрації суб'єктів бізнесу та заборона перевірок у сучасних умовах спрямовані на розвиток бізнесу і, як наслідок, легалізацію оплати праці та збільшення надходжень доходів бюджету.

Варто зазначити, що надходження Зведеного бюджету у Вінницькій області за 2017 рік сформовано за рахунок таких податків, які для наочності наведемо у сумі та питомій вазі (табл. 1).

Аналіз даних надходжень за податками до Зведеного бюджету Вінницької області за 2017 рік показує, що майже половина доходів сформовано за рахунок ПДФО, що становить 5401,9 млн. грн., і частка у структурі бюджету ПДФО – 49,3%, що напряму пов'язано із виплатою заробітної плати. Дані дослідження підтверджують необхідність і надалі вживати заходів та використовувати фінансові інструменти контролю щодо сплати офіційної заробітної плати. Згідно з наведеними даними чітко простежується, що найбільшу питому вагу займає ПДФО, для наочності зобразимо це в діаграмі (рис. 1).

Таблиця 1

Аналіз надходжень у розрізі податків Зведеного бюджету у Вінницькій області за 2017 рр.

Податки	млн. грн	питома вага,%
ПДВ	2007,9	18,3%
податки на доходи фізичних осіб	5401,9	49,3%
плата за землю	754,3	6,9%
єдиний податок	947,6	8,7%
податок на прибуток	647,5	5,9%
акцизний податок з реалізації суб'єктами господарювання роздрібної торгівлі підакцизних товарів	173,2	1,6%
Інші	592.6	5.4%
Всього	10525.0	100%

Джерело використаних даних [6]

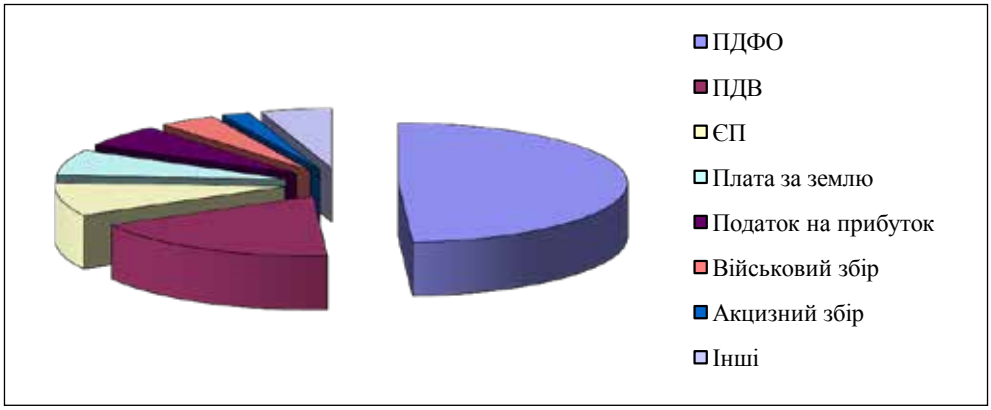


Рис. 1. Структура надходжень до Зведеного бюджету Вінницької області за 2017 рік (%)

Джерело використаних даних [6]

Рис. 2. Причини проведення фактичної перевірки ДФС із питань легалізації оплати праці

Слід зазначити, що протягом 2017 року продовжувалас позитивна тенденція щодо зростання темпів приросту заробітної плати як у області, так і в Україні, що сприятиме збільшенню надходжень до бюджету за ПДФО.

Виходячи з досліджених даних, збільшується значущість податкового контролю щодо легалізації оплати праці, який повинен враховувати інтереси як держави, так і платників податків, що надзвичайно важливо для розвитку бізнесу. Варто зазначити, що фактичні перевірки ДФС із питань дотримання роботодавцем законодавства щодо укладення трудового договору, оформлення трудових відносин із працівниками – найманими особами згідно з розпорядженням «Про заходи, спрямовані на детінізацію відносин у сфері зайнятості населення» від 05 вересня 2018 р. № 649-р [7] здійснюється без попередження та проводиться з таких причин (рис. 2).

У процесі дослідження варто виокремити найбільш ризикові сфери діяльності щодо використання неоформленої зайнятості, що потребують фактичної перевірки ДФС із питань легалізації оплати праці (рис. 3).

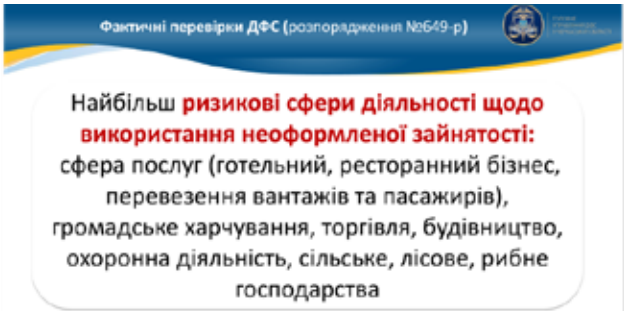


Рис. 3. Ризикові сфери діяльності, які підлягають фактичній перевірці ДФС щодо питань легалізації оплати праці

Слід зазначити,що фактична перевірка ДФС із питань легалізації оплати праці потребує певних знань бізнесом щодо перевірки та перевіряючих (рис. 4)

Перевірка питань легалізації оплати праці тісно пов'язано з перевіркою питань, пов'язаних зі сплатою єдиного соціального внеску (ЄСВ). Розглянемо необхідність контролю своєчасної оплати ЄСВ, погашення заборгованості з ЄСВ та приклад розрахунку ЄСВ зі штрафом та пенею (рис. 5).

Вплив податкового фактора на легалізацію оплати праці є важливим для прийняття управлінських рішень бізнесом щодо оптимізації витрат, що потребує впровадження нормативного законодавства, яке гармонізує інтереси бізнесу та держави. Так, внесений законопроект «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо справедливого механізму нарахування єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» [1] пропонує:

1. запровадження з 1 січня 2019 року регресивної шкали, що передбачає зменшення відсотку сплати єдиного внеску, якщо база його нарахування перевищує 25 розмірів мінімальної заробітної плати;
2. визначення для професій (посад) керівників підприємств, установ та організацій, менеджерів (управителів) мінімального розміру ставок (окладів) у розмірі, не меншому за подвійний розмір прожиткового мінімуму, встановленого законом для працездатних осіб станом на 1 січня календарного року;

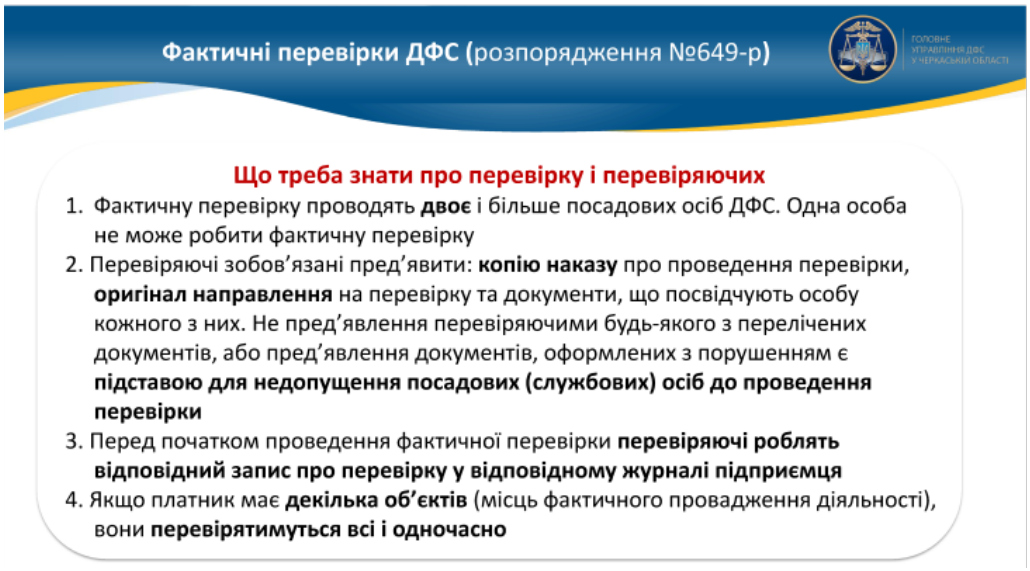


Рис. 4. Інформація для бізнесу щодо фактичної перевірки ДФС та перевіряючих із питань легалізації оплати праці

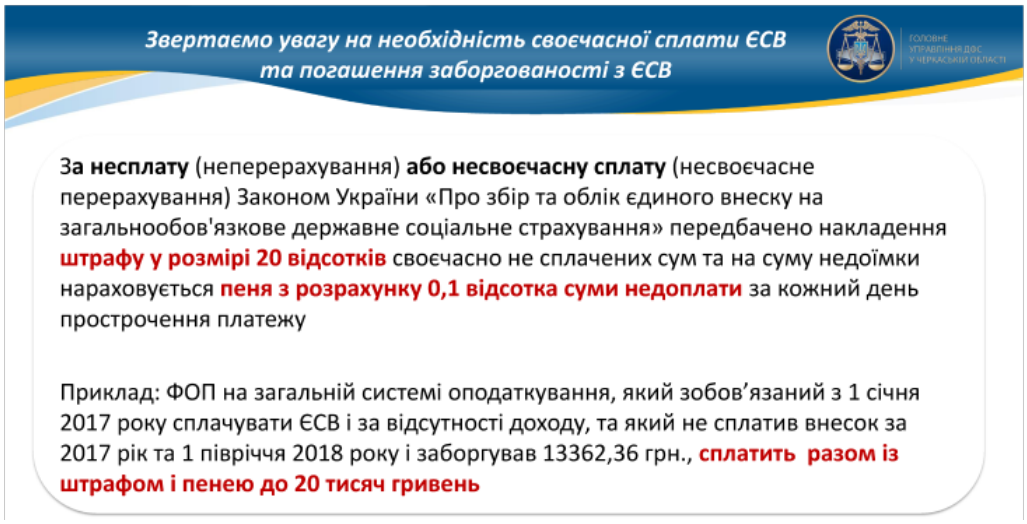


Рис. 5. Перевірка своєчасної оплати ЄСВ, погашення заборгованості з ЄСВ та приклад розрахунку

3. встановлення для платників ЄСВ – фізичних осіб і керівників підприємств тимчасових обмежень прав щодо виїзду за межі України, керування транспортними засобами, полювання – до повного погашення заборгованості зі сплати ЄСВ;

4. визначення адміністративної та кримінальної відповідальності.

Варто зазначити, що згідно з вимогами зазначеного нормативного документа передбачається, що невиїзд за борги з ЄСВ, регресивна шкала та борг з ЄСВ станом на 1 січня 2019 року стане причиною заборони перебувати на єдиному податку. ДФСУ зазначає, що підтримує курс Уряду щодо уникнення необґрунтованих перевірок, зменшення тиску на бізнес та стимулювання розвитку бізнесу шляхом впровадження прозорої ризикоорієнтованої системи контролю.

ДФС також у межах ПКУ[8] та відповідно до Закону «Про основні засади державного нагляду (контролю) у сферах господарської діяльності» [9] оприлюднює всю інформацію, яка стосується перевірок суб'єктів бізнесу. Нині платники податків мають можливість самостійно оцінювати ризиковість ведення власної діяльності та ймовірність потрапляння до заходів планового аудиту. Так, порядок формування плану-графіка проведення документальних планових перевірок платників податків та критерії ризиків від провадження діяльності суб'єктів бізнесу є відкритою інформацією, оскільки річні плани-графіки документальних планових перевірок оприлюднюються на офіційному веб-порталі ДФС [10].

Варто зазначити, що система ризиків постійно вдосконалюється, а ризики – переглядаються і спрямовуються у плановому контролі на зниження податкового тиску на бізнес. Підтвердженням є інформація, що з початку 2018 року порівняно з минулим кількість зустрічних звірок зменшалася на 46%, тобто майже вдвічі. Причому уточнення ризиків несплати податків бізнесом привело до збільшення донарахування за наслідками перевірок на 44% – з 20,5 млрд. грн за січень-вересень 2017 року та до 29,6 млрд. грн. за січень-вересень 2018 року. Варто зазначити, що за наслідками планових перевірок донараховані суми зросли на 82%, а саме з 8,6 млрд. грн. до 15,6 млрд. грн. [10].

Доречно зазначити,що у 2018 році ДФС спрямовувала акцент у контрольно-перевірочній роботі на великий бізнес, так, за 9 місяців 2018 року перевірялося 46% суб'єктів великого підприємництва, 4,6% середнього та тільки 1% малого підприємництва [10]. Варто відмітити, що Державна фіскальна служба працює над запровадженням системи електронного аудиту, який планується запустити у повному обсязі до 2020 року. Цей вид аудиту дасть можливість виявляти переважну частину ризиків ще до перевірки, значно прискорить та спростить процедури аналізу даних, суттєво зменшить витрати робочого часу на проведення перевірки як посадових осіб, так і платників податків. Як наслідок, отримаємо ефективний аудит через зменшення людського втручання у відбір ризиків для перевірки та поглибленого дослідження. Із запровадженням системи Е-аудиту отримання від платника податків первинних документів у паперовому вигляді буде необхідним лише за відібраними ризиками з метою перевірки можливих махінацій. Варто зазначити, що ДФС уже використовує ризикоорієнтовану систему відбору щодо планових перевірок, адже перевіряються лише суб'єкти бізнесу, які мають ризики щодо несплати податків та зборів. Тобто чим менші ці ризики у платників, тим рідшими будуть фактичні перевірки бізнесу ДФС.

З набранням чинності нормативних документів щодо електронного аудиту як податківці, так і платники податків матимуть високу відповідальність, яка сприятиме гармонізації відносин бізнесу та держави. Це сприятиме розвитку особливого напряму податкового контролю – системи Е- аудиту, основні завдання якого полягають у налагодженні партнерських відносин із платниками податків та розбудові різних форм зворотного зв'язку з ними через зменшення ризиків та потреби в проведенні фактичних перевірок.

Закон України від 05.10.2017 р. № 2164-VIII «Про внесення змін до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [11] передбачає розроблення, прийняття та впровадження нормативно-правових актів – насамперед зміни до П(С)БО, що приведе діяльність українських підприємств до світових стандартів у сфері ведення бухгалтерського обліку, формування звітності, проведення аудиту та оприлюднення даних звітності.

Отже, питання необхідності проведення бізнесом обов'язкового аудиту, аналіз проблем зайнятості населення, а також перспективи їх вирішення потребує сучасних підходів розвитку, зокрема формування та впровадження системи Е-аудиту з використанням сучасних програмних продуктів у відкритому мережевому доступі в електронному вигляді щодо оплати праці.

Нами наведемо модель проведення Е- аудиту щодо оплати праці (рис. 6).

Отже, впровадження законодавчих змін щодо системи Е-аудиту сприятиме проведенню аудиторської перевірки щодо правильності, повноти і своєчасності розрахунку і сплати оплати праці і, як наслідок, надходження до бюджету податків від бізнес-одиниць та профілактиці помилок. Зазначимо, що пріоритетним напрямом розвитку системи контролю Е-аудиту є наповнення дохідної частини державного бюджету, зменшення тіньової оплати праці за рахунок легалізації зайнятості населення.

Рис. 6. Модель проведення електронного аудиту оплати праці як шлях до легалізації зайнятості населення

Запропоновано автором Шевчук Л.П.

Посилити контроль з боку держави, а також внести відповідні правки щодо податкового законодавства та впровадження нормативно-методичного забезпечення щодо здійснення електронного аудиту органами ДФС України необхідно через призму сучасних реалій розвитку економіки в частині переведення в мережу обліку оплати праці.

Таким чином, система Е-аудиту, яку планує здійснювати органи ДФС України, має ризикоорієнтоване спрямування, що сприяє збільшенню додаткових надходжень до бюджету через сплату ПДФО та ЄСВ за рахунок виявлення схем ухилення від сплати податків, підвищення податкової дисципліни, попередження фактів незаконної мінімізації оплати праці та притягнення порушників до відповідальності. Під проведенням Е-аудиту оплати праці слід розуміти автоматизовану перевірку за результатами оцінювання податкових ризиків із використанням інформації мережевого обліку щодо виявлення та попередження фактів сплати тіньової оплати праці і, як наслідок, збільшення ПДФО та ЄСВ.

Висновки з проведеного дослідження. Система Е-аудиту оплати праці потребує подальшого дослідження, а саме:

– розроблення ефективної процедури відбору платників податків для проведення Е-аудиту як необхідна умова раціональної організації системи податкового контролю, що сприятиме легалізації оплати праці, мобілізації надходжень бюджету та профілактичному впливу на бізнес;

– застосування ризикоорієнтованого відбору суб'єктів бізнесу, які мають найбільшу вірогідність ухилення від сплати податків, методу випадкового вибору об'єктів для перевірок як профілактичного заходу, що втілює принцип всеохоплюючого контролю за сплатою оплати праці та податків бізнесом, що використовується у багатьох розвинених країнах;

– обґрунтування подальшого вдосконалення моделі проведення електронного аудиту, яка повинна забезпечити мінімізацію втручання у бізнес діяльність сумлінних платників з урахуванням ризиків та забезпечення легалізації зайнятості населення і, як наслідок, збільшення офіційної заробітної плати, що сприятиме додатковим надходженням до бюджету за рахунок сплати ПДФО та ЄСВ;

– розроблення законодавчо-нормативної бази щодо розвитку системи Е-аудиту.

Перспективи подальших розвідок – розвиток системи Е-аудиту оплати праці та її оподаткування через використання інформаційних технологій на основі даних мережевого обліку. Ця система Е-аудиту спрямована на виявлення та ліквідацію тіньових схем та фіктивних фірм, що сприятиме збільшенню додаткових надходжень до бюджету за рахунок розширення бази оподаткування, тобто виведення бізнесу із тіні щодо оплати праці через сплату ПДФО та ЄСВ. Зважаючи на швидкий розвиток сучасних інформаційних технологій, можна сказати, що найбільш ефективним варіантом перевірки розрахунку ПДФО та ЄСВ має стати Е-аудит, інформаційним забезпеченням якого виступить інформація автоматизованого мережевого обліку, що мінімізує технічні помилки та час щодо перевірки оплати праці.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо справедливого механізму нарахування єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування: Проект Закону України. URL:http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/ (дата звернення 02.02.2019).

2. Мних Є.В. Державний фінансовий аудит: методологія та організація : [монографія]. Київ. :КНТЕУ. 2009. 319 с.

3. Воінова Т.С. Становлення теоретичних засад податкового аудиту в Україні. Бизнес Информ. 2009. № 12. С. 120–122.

4. Рядська В.В. Аудит у системі економічних відносин України: сучасний стан та концепція розвитку: [монографія]. Чернігів : Видавець Лозовий В.М. 2014. 472 с.

5. Про аудиторську діяльність: Закон України № 3125-XII/ Затв. Постановою Верховної Ради України // URL: http://zakon.rada.gov.ua. (дата звернення 02.02.2019)1

6. ГУ ДКСУ у Вінницькій області: URL: http://www.treasury.gov.ua/reg/control/vin/uk/publish/ (дата звернення 02.02.2019)

7. Розпорядження «Про заходи, спрямовані на детінізацію відносин у сфері зайнятості населення» № 649-р. від 05 вересня 2018 р. URL: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/649-2018 (дата звернення 02.02.2019)

8. Податковий кодекс України від 02.12.2010хр. № 2755-VI (зі змінами та доповненнями) // URL : http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17. (дата звернення 02.02.2019).

9. Про основні засади державного нагляду (контролю) у сферах господарської діяльності: Закону України : URL: http://www.zakon.rada.gov.ua. (дата звернення 02.02.2019)

10. Державна фіскальна служба України: URL: http://www.sta.gov.ua (дата звернення 02.02.2019).

11. Про внесення змін до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні»: Закон України від 05.10.2017 р. № 2164-VIII/ Верховна Рада України. URL: http://zakon.rada.gov.ua/go/2164-19 (дата звернення 02.02.2019)

REFERENCES:

1. Proekt Zakonu Ukrajiny "Pro vnesennja zmin do dejakykh zakonodavchykh aktiv Ukrajiny shhodo spravedlyvogho mekhanizmu narakhuvannja jedynogho vnesku na zaghaljnoobovjazkove derzhavne socialjne strakhuvannja» : URL://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/ (data zvernennia: 02.02.2019)

2. Mnykh Ye.V. (2009). Derzhavnyi finansovyi audyt: metodolohiia ta orhanizatsiia :[State financial audit: methodology and organization]. Kyiv:KNTEU. pp.319 (in Ukrainian)

3. Voinova T.S. (2009). Stanovlennia teoretychnykh zasad podatkovoho audytu v Ukraini. [Audit in the system of economic relations of Ukraine: current state and development concept]. Byznes Ynform. no. 12, pp. 120–122. (in Ukrainian)

4. Riadska V.V. (2014) Audyt v systemi ekonomichnykh vidnosyn Ukrainy: suchasnyi stan ta kontseptsiia rozvytku: [Audit in the system of economic relations of Ukraine: current state and development concept]. Chernihiv : Vydavets Lozovyi V.M. pp. 472 (in Ukrainian)

5. Pro audytorsku diialnist: Zakon Ukrainy no 3125-KhII/ Zatv. Postanovoiu Verkhovoi Rady Ukrainy : URL: http://zakon.rada.gov.ua. (data zvernennia: 02.02.2019)

6. GhU DKSU u Vinnycjkij oblasti: oficijnyj sajt. URL: http://www. treasury.gov.ua/reg/control/vin/uk/publish/ categor (data zvernennia: 02.02.2019)

7. Rozporjadzhennja «Pro zakhody, sprjamovani na detinizaciju vidnosyn u sferi zajnjatosti naselennja» vid 05 veresnja 2018 r. po.649-r.: URL: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/649-2018. (data zvernennia: 02.02.2019)

8. Podatkovyi kodeks Ukrainy vid 02.12.2010 r. no. 2755-VI (zi zminamy ta dopovnenniamy) : URL : http://zakon.rada. gov.ua (data zvernennia: 02.02.2019)

9. Zakonu «Pro osnovni zasady derzhavnogho naghljadu (kontrolju) u sferakh ghospodarsjkoji dijaljnosti»: oficijnyj sajt.: URL: http://www.zakon.rada.gov.ua. (data zvernennia: 02.02.2019)

10. Derzhavna fiskaljna sluzhba Ukrajiny: oficijnyj sajt: URL: http://www.sta.gov.ua (data zvernennia: 02.02.2019)

11. Pro vnesennia zmin do Zakonu Ukrainy «Pro bukhhalterskyi oblik ta finansovu zvitnist v Ukraini»: Zakon Ukrainy vid 05.10.2017 r. no. 2164-VIII/ VR Ukrainy: URL: http://zakon.rada.gov.ua/go/2164-19. (data zvernennia: 02.02.2019)

Shevchuk Lyudmila
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
University of the State Fiscal Service of Ukraine VNNI
Donchevsky Bogdan
Student
Vinnitsa Finance and Economics University
Voitovich Natalia
Student
Vinnitsa Finance and Economics University

SYSTEM OF E-AUDIT OF DFS OF UKRAINE – A NEW FORM OF TAX CONTROL OF WAGES

The aim of the study. Identify the need and significance of the E-audit system for the legalization of remuneration as a new form of tax control.

The urgency of the topic The article considers the need for introduction of electronic audit of DFS of Ukraine in the system of tax control in the context of the study of wages and taxation in the modern conditions. Legislative initiatives, which influence the necessity of carrying out audits with the purpose of shadowing of wages, are investigated.

The methods of the study used the comparison method and determined the dependence of the received revenues to the budget and the received wages.

Characteristics of the results The characteristics of the E-audit system aimed at reducing the risks related to the legalization of remuneration are presented. It has been pointed out that electronic audit will enable to reveal most of the risks before the audit, significantly accelerate and simplify the procedures for the analysis of wage data, significantly reduce the cost of working time for the inspection of both officials and taxpayers. And as a consequence, effective audit through reduced human intervention in risk selection for testing and in-depth study of wage processes. Further improvement of the model of conducting of electronic audit is suggested, which should ensure minimization of interference in the business activities of conscientious payers taking into account the risks associated with the legalization of wages and, as a consequence of increasing additional revenues to the budget at the expense of payment of personal and personal income tax.

Practical value of the article Introduction of the system of E-audit will lead to the fact that obtaining from the taxpayer primary documents in paper form will be necessary only on selected risks in order to verify the possible machinations of wages. It should be noted that DFS of Ukraine already uses a risk-based selection system for planned inspections, since only those business entities that are subject to risks of non-payment of taxes and fees are checked.

Prospects for further exploration are the development of an E-audit system aimed at identifying and eliminating shadow schemes and fictitious firms before the audit, which will be facilitated by non-interference in the business activities of conscientious payers, and as a result of payment of real official wages, which as a result show the study will increase budget revenues by expanding the tax base of wages deducted from the shadow economy.

In the future, the use of automated network accounting on the basis of information technologies is proposed, which minimizes technical errors and will provide information support for conducting the E-audit of payroll. In order to implement the E-audit system, as a new form of tax control, there is a need to adopt a regulatory framework and create methodological support with the use of network accounting information on remuneration on the basis of modern software products.

ОСОБЛИВОСТІ ВІДОБРАЖЕННЯ В ОБЛІКОВІЙ ПОЛІТИЦІ НАРАХУВАНЬ ЗАБЕЗПЕЧЕНЬ

FEATURES OF DISPLACEMENT IN ACCOUNTING POLICY OF ENVIRONMENTAL PROTECTION

УДК 657.411.6

Шепель І.В.
к.е.н., доцент кафедри обліку і оподаткування
ДВНЗ «Херсонський державний аграрний університет»

Важливе значення для підтримання безперебійної діяльності підприємства в умовах кризи має формування резервів майбутніх витрат і платежів у бухгалтерському обліку. Сформовані резерви додають впевненості в завтрашньому дні не тільки підприємству і його працівникам, але й партнерам. Метою статті є розкриття теоретичних засад та обґрунтування окремих методичних аспектів формування резервів майбутніх витрат і платежів у бухгалтерському обліку як одного із шляхів зниження ризиків діяльності підприємств в умовах кризи. Розкрито умови нарахування резервів у системі бухгалтерського обліку. Акцентовано увагу на проблемі методичної складової частини формування забезпечень процесу реструктуризації. Проведено класифікацію та визначено етапи формування забезпечень майбутніх витрат у бухгалтерському обліку. Означено методи розрахунку різних видів забезпечень на підприємствах України в умовах кризи. Обґрунтовано необхідність поєднання резервів та регуляторів (оціночних резервів) для забезпечення максимального ефекту від формування резервів на підприємстві.

Ключові слова: *бухгалтерський облік, забезпечення, резерви майбутніх витрат і платежів, гарантійні зобов'язання, оціночні резерви, реструктуризація.*

Для поддержания бесперебойной деятельности предприятия в условиях кризиса важное значение имеет формирование резервов предстоящих расходов и платежей в бухгалтерском учете. Сформированные резервы добавляют уверенности в завтрашнем дне не только предприятию и его работникам, но и партнерам. Целью статьи является раскрытие теоретических основ и обоснование отдельных методических аспектов формирования резервов предстоящих расходов и платежей в бухгалтерском учете как одного из путей снижения рисков деятельности предприятий в условиях кризиса. Раскрыта методика начисления резервов в системе бухгалтерского учета. Акцентировано внимание на проблеме методической составляющей формирования обеспечений процесса реструктуризации. Проведена классификация и определены этапы формирования обеспечений будущих расходов в бухгалтерском учете. Рассмотрены методы расчета различных видов обеспечений на предприятиях Украины в условиях кризиса. Обоснована необходимость сочетания резервов и регуляторов (оценочных резервов) для обеспечения максимального эффекта от формирования резервов на предприятии.

Ключевые слова: *бухгалтерский учет, обеспечение, резервы предстоящих расходов и платежей, гарантийные обязательства, оценочные резервы, реструктуризация.*

The creation of reserves for future expenses and payments in accounting is important for maintenance of uninterrupted activity of the enterprise in the event of a crisis. Formed provisions give confidence in the future not only to the enterprise and its employees but also its partners. The purpose of the article is to reveal theoretical fundamentals and substantiate certain methodological aspects of the creation of reserves for future expenses and payments in accounting as one of the ways to reduce risks of enterprise activity in a down economy. Conditions for the accrual of provisions in the accounting system are revealed. Attention is focused on the problem of a methodical component of the creation of provisions for restructuring. Classification is made and stages of the creation of reserves for future expenses and payments in accounting are determined. Methods of calculation of various types of provisions at Ukrainian enterprises in crisis conditions are outlined. The need to combine reserves and regulators for maximizing the effect from the creation of reserves is justified. It is proposed to open subaccounts 479.1 "Provision of future expenses for operating repairs of fixed assets" and 479.2 "Provision of future expenses for capital repairs of fixed assets". For practitioners, there are suggested methods for calculating the amount of monthly deductions for the formation of provision for material incentives, which consists of the reserve for future expenses for longevity pay and a reserve for future expenses for the annualizing award, provision for future restructuring costs, and fulfilment of obligations for burdensome contracts. In order to calculate the value of provision for material incentives, it is proposed to use the forecast method with the basis of calculation of payroll, the value of provision for future restructuring costs – the estimated method based on the amount of direct costs of the enterprise to implement the restructuring plan, provision for fulfilling obligations for burdensome contracts – the estimated method, based on the amount of losses from the execution of a burdensome contract.

Key words: *accounting, provision, reserves for future expenses and payments, liabilities, valuation reserves, restructuring.*

Постановка проблеми. Обліково-контрольне забезпечення дає можливість прийняти рішення на операційному рівні управління, забезпечуючи менеджмент підприємства та користувачів фінансової звітності повною, правдивою та неупередженою інформацією. Одним з основних завдань обліково-контрольного забезпечення діяльності підприємства в умовах кризи є побудова ефективної облікової резервної системи нарахувань різних видів забезпечень. Недосконалість нормативного забезпечення регулювання питань з обліку та оцінки забезпечень зумовлює формування низки дискусій як на теоретичному, так і на практичному рівнях.

Виникнення потреби в узагальненні результатів досліджень учених з метою визначення основних питань обліку та контролю забезпечень за національними та міжнародними стандартами обліку, необхідність уточнення їх сутності в умовах нестабільного економічного середовища визначають актуальність проведеного дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проведений огляд літературних джерел свідчить про наявність різних підходів вітчизняних науковців до визначенні місця забезпечень у системі джерел фінансування діяльності підприємства: більшість фахівців у сфері економіки та бухгалтер-

ського обліку під час визначення сутності забезпечень користуються тлумаченням, наведеним у П(С)БО 11 «Зобов'язання» [1], а отже, відносять забезпечення до складу позикового капіталу. Інша група дослідників відносить забезпечення до складу власних джерел фінансування. Такий підхід пропонується Р.Є. Грачовою [2], І.Г. Кириченко, М.О. Козловою [3], І. Омецінською [4], В.В. Сопко, Ю.Д. Чацкісом [5].

Однак розкриттю значення резервів майбутніх витрат і платежів в умовах кризи приділено не досить уваги. Маловивченою з наукового погляду залишається методична складова частина формування резервів майбутніх витрат і платежів, що зумовлює необхідність подальших досліджень у цьому напрямі.

Метою статті є розкриття теоретичних засад та обґрунтування окремих методичних аспектів формування резервів майбутніх витрат і платежів в обліково-контрольному забезпеченні як одного із шляхів зниження ризиків діяльності підприємств в умовах кризи.

Виклад основного матеріалу. Принципи формування в бухгалтерському обліку забезпечень регламентується П(С)БО 11 «Зобов'язання». Забезпечення – зобов'язання з невизначеною сумою або часом погашення на дату балансу. Відповідно до п.13 П(С)БО 11 забезпечення створюються для відшкодування майбутніх операційних витрат:

– на оплату відпусток працівникам (резерв відпусток);

– додаткове пенсійне забезпечення;

– виконання гарантійних зобов'язань;

– виконання зобов'язань за обтяжливими контрактами і т.д.

Критерії визнання в обліку всіх забезпечень майбутніх витрат і платежів сформульовані в пункті 14 Положення (стандарту) бухгалтерського обліку України П(С)БО 11 «Зобов'язання» [1]. Порівняємо їх із критеріями, наведеними в Міжнародному стандарті бухгалтерського обліку МСБО 37 «Забезпечення, непередбачені зобов'язання та непередбачені активи» [6] (табл. 1).

Порівнюючи формулювання критеріїв за П(С)БО 11 і МСБО 37, можна відмітити, що, по-перше, український стандарт не уточнює, для виконання якого (юридичного або конструктивного) зобов'язання формується забезпечення, а по-друге, останньою умовою є розрахункова визначеність величини забезпечення за П(С)БО 11 і достовірна оцінка за МСБО, тобто вимога міжнародного стандарту є більш жорсткою відносно надійності оцінки величини створюваного резерву [7].

Вважаємо необхідним внести всі вказані уточнення щодо критеріїв визнання забезпечень майбутніх витрат і платежів в обліку в пункт 14 П(С)БО 11. Залежно від характеру й особливостей витрат, для погашення яких нараховується забезпечення, а також строків їх фактичного виникнення механізм формування резерву може бути різний (табл. 2).

Для формування в бухгалтерському обліку забезпечень під витрати, які щорічно не повторюються, носять разовий характер, період виникнення яких є запланованим (наприклад, під витрати, пов'язані із проведенням реструктуризації підприємства), в зарубіжній обліковій практиці використовуються два механізми. Перший варіант передбачає чітко обмежений моментом фактичного завершення заходів період нарахування резерву. Отже, величина щомісячних відрахувань буде обчислюватися, виходячи не з 12 місяців, а з кількості місяців від початку до кінця робіт.

Другий варіант передбачає проведення розрахунку місячних відрахувань виходячи із 12 місяців, незважаючи на період здійснення заходів.

Використання першого варіанту, на наш погляд, є більш доцільним, оскільки при застосуванні другого варіанту буде мати місце дефіцит зарезервованих коштів, тобто сума накопиченого на початок здійснення заходів резерву не зможе покрити фактичних витрат.

Різниця буде тим більшою, чим ближчим до початку року буде здійснення запланованих заходів, під забезпечення фінансування яких формується резерв. Якщо ж виникнення витрат, для покриття яких формується резерв, заздалегідь важко передбачити, оскільки ця обставина пов'язана із здійсненням певних подій в майбутньому, то механізм створення забезпечення в обліку характеризується нерівномірністю і відсутністю чітко визначеного періоду нарахування витрат. До

Таблиця 1

Критерії визнання забезпечень згідно з П(С)БО 11 і МСБО 37

П(С)БО 11	МСБО 37
Забезпечення створюється:	Забезпечення слід визнавати тільки коли:
1) за виникнення внаслідок минулих подій зобов'язання; 2) погашення зобов'язання ймовірно призведе до зменшення ресурсів, що втілюють в собі економічні вигоди; 3) оцінка зобов'язання може бути розрахунково визначена.	1) підприємство має поточне юридичне або конструктивне зобов'язання як результат минулої події; 2) ймовірно, що для погашення зобов'язання буде необхідно здійснення платежу; 3) сума зобов'язання може бути достовірно визначена.

Таблиця 2

Механізми формування забезпечень майбутніх витраті платежів в бухгалтерському обліку

№ з/п	Характеристика витрат, для покриття яких формуються забезпечення	Механізм формування забезпечення:			Приклад забезпечення
		частота відрахувань	величина нормативу відрахувань	період нарахування	
1.	Витрати, для покриття яких формуються забезпечення, виникають щорічно протягом всього року	щомісячно	постійна	протягом всього року	забезпечення виплат відпусток
2.	Витрати, для покриття яких формуються забезпечення, носять разовий характер, не повторюються щорічно і період їх фактичного виникнення є запланованим	*І-й варіант*			забезпечення наступних витрат на реструктуризацію
		щомісячно	постійна	чітко обмежений: з початку звітного року до місяця, наступного за місяцем завершення заходів, для забезпечення яких формується резерв	
		2-й варіант			
		щомісячно	постійна	протягом всього року	
3.	Витрати, для покриття яких формуються забезпечення, носять разовий характер, період їх фактичного виникнення заздалегідь передбачити важко; повинні здійснитися певні події, після яких можна чекати виникнення таких витрат	щомісячно	постійна	не може бути визначений заздалегідь	забезпечення гарантійних зобов'язань

резервів такої групи можна віднести резерв гарантійних зобов'язань.

Мета формування резерву відпусток – розподіл витрат протягом року між звітними періодами для рівномірного формування собівартості товарів (робіт, послуг), витрат і фінансових результатів діяльності. Згідно з п. 7 П(С)БО 26 резервують виплати за невідпрацьований час, які підлягають накопиченню [8]. Отже, накопиченню підлягають суми оплати щорічних відпусток (згідно Закону № 504/96). До щорічних відпусток відносять:

– основну (ст. 6);

– додаткову за роботу зі шкідливими та важкими умовами праці (ст. 7);

– додаткову за особливий характер праці (ст. 8);

– додаткову працівникам, які мають дітей або повнолітню дитину, яка є особою з інвалідністю з дитинства підгрупи А І групи (ст. 19) [9].

Для оплати інших видів відпусток (навчальних, творчих, соціальних, за винятком відпустки працівникам, які мають дітей) резерв не створюється.

Відповідно до П(С)БО 26 «Виплати працівникам» виплати за невідпрацьований час, що підлягають накопиченню (тобто ті, право на отримання яких може бути використано працівником в майбутніх періодах), визнають зобов'язанням через створення забезпечення в звітному періоді.

Так, зокрема, відповідно до п. 8 розділу 1 П(С) БО 25 окремі суб'єкти малого підприємництва можуть не створювати забезпечення наступних витрат і платежів (на виплату наступних відпусток працівникам, виконання гарантійних зобов'язань тощо), а визнають відповідні витрати у періоді їх фактичного понесення [10].

До таких суб'єктів, зокрема, належать:

– суб'єкти малого підприємництва – юридичні особи, які ведуть спрощений бухгалтерський облік доходів та витрат відповідно до податкового законодавства. До цієї категорії СМП п. 44.2 ПКУ відносить тільки ФОП третьої групи;

– суб'єкти малого підприємництва – юридичні особи, що відповідають критеріям мікропідприємництва. Це підприємства, які одночасно відповідають двом критеріям: середня чисельність працівників за календарний рік не перевищує 10 чоловік, а річний дохід становить не більше 2 млн. євро в гривневому еквіваленті за середньорічним курсом НБУ ч.3 ст. 55 ГК).

Теоретично ненарахування резерву відпусток можна кваліфікувати як ведення бухгалтерського обліку з порушенням встановленого порядку. Штраф за таке порушення невеликий: від 136 до 340 грн. При цьому цей штраф може накласти тільки Держфінінспекція, яка здійснює контроль за використанням державних коштів.

Створення резерву відпусток відповідає одному з основних принципів бухгалтерського обліку – принципу обачності. Нагадаємо, що він передбачає застосування в бухгалтерському обліку методів оцінки, які запобігають заниження зобов'язань і витрат і завищення активів і доходів підприємства (ст. 4 Закону № 996). Створення

та використання резерву здійснюється за формулою (1):

$$РВ_м = ЗП \times К_{зп} \times К_{єсв}, \quad (1)$$

де $РВ_м$ – місячна сума відрахувань на створення резерву відпусток;

ЗП – фактично нарахована в поточному місяці заробітна плата;

$К_{зп}$ – коефіцієнт резервування;

$К_{єсв}$ – коефіцієнт, що збільшує резерв відпусток на суму ЄСВ у частині нарахувань.

При цьому коефіцієнт резервування Кзп визначають за формулою (2):

$$К_{зп} = Оп: ФОТ_п, К_{єсв} \quad (2)$$

де Оп – річна планова сума на оплату відпусток (визначають на підставі графіка відпусток);

$ФОТ_п$ – загальний річний плановий фонд оплати праці (без урахування сум відпускних).

У свою чергу, коефіцієнт, що збільшує резерв відпусток на суму ЄСВ ($К_{єсв}$), розраховують так (3):

$$К_{єсв} = 1 + С_{єсв}: 100\%, \quad (3)$$

де $С_{єсв}$ – ставка єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування відповідно до класу професійного ризику виробництва підприємства-роботодавця. У 2019 р. така ставка єдина для всіх підприємств і складає 22%. Якщо на підприємстві працюють особи, для яких діють спеціальні ставки ЄСВ (наприклад – інваліди), показник $К_{єсв}$ для таких категорій працівників розраховують окремо.

Розрахунок цих коефіцієнтів здійснюють раз на рік. якщо планові фонди оплати праці не переглядалися.

У показник $ФОТ_п$ попадуть основна та додаткова заробітна плата, а також інші заохочувальні та компенсаційні виплати. Резерв відпусток необхідно розраховувати окремо для різних категорій працівників (виробничого, адміністративного персоналу і т. п.). Це пов'язано з тим, що суми створених забезпечень визнають витратами в розрізі тих же видів операційних витрат, для відшкодування яких їх створюють. Для проведення розрахунку за кожним працівником визначається:

– кількість днів щорічної відпустки, які залишилися невикористаними на кінець звітного року (на 31 грудня);

– середньоденна зарплата працівника за останні 12 календарних місяців (включаючи грудень).

Для обліку резерву відпусток застосовують субрахунок 471 «Забезпечення виплат відпусток», основні кореспонденції визначено в табл. 3.

На наш погляд, переглядати розмір резерву на оплату відпусток досить один раз на рік (на кінець звітного року). Але якщо є бажання і можливість, це можна робити і частіше (раз на квартал). Розрахунок залишку резерву відпусток (з урахуванням нарахувань ЄСВ) базується на кількості днів; не використаних працівниками підприємства щорічних і «дитячих» відпусток і середньоденної оплати праці працівників. Причому середньоденний заробіток визначають відповідно до Порядку № 100 так само, як для розрахунку відпускних. Залишок резерву ($Р_{зал}$) по кожному працівнику визначають за такою формулою (4):

$$Р_{зал} = ФОП: (КД – Св – В) \times Д_{від} \times К_{єсв} \quad (4)$$

де ФОП – фактично нарахована заробітна плата за попередні 12 календарних місяців або за фактично відпрацьований період (з 1-го до 1-го числа), якщо співробітник пропрацював менше року;

КД – кількість календарних днів у розрахунковому періоді;

Св – кількість святкових і неробочих днів в розрахунковому періоді;

В – час, протягом якого працівник відповідно до чинного законодавства або з інших поважних причин не працював і за ним не зберігався заробіток або зберігався частково в розрахунковому періоді;

Таблиця 3

Типові бухгалтерські проводки з нарахування та використання резерву відпусток

Господарська операція	Дт	Кт
Нараховано резерв на оплату відпусток (в частині витрат на оплату праці):		
працівникам зайнятим у виробництві	23	471
іншим працівникам зайнятим у виробництві	91	471
адміністрації підприємства	92	471
менеджерам зі збуту	93	471
персоналу який зайнятий обслуговування об'єктів соцкультпобуту	949	471
Сформовано забезпечення в частині ЄСВ, що зараховується на суми відпускних працівників	23,91,92,93,949	471
Нараховані за рахунок резерву відпускні	471	661
Нараховано ЄСВ на відпускні які виплачуються за рахунок резерву	471	651
Донарахований резерв відпусток по результатам інвентаризації	23,91,92,93,949	471
В результаті проведення інвентаризації відображена в складі доходів надмірно нарахована сума резерву відпусток	471	719

$Д_{від}$ – кількість невикористаних днів відпустки;

$К_{єсв}$ – коефіцієнт, що збільшує резерв відпусток на суму нарахувань ЄСВ.

Якщо отримана цифра більше за нарахований резерв відпусток, то ми робимо донарахування резерву на отриману різницю.

Якщо ж цифра менша, то це означає що нам треба: або сторнувати резерв відпусток або включаємо суму різниці до складу доходів (у кредит рахунку 719). У податковому обліку витрати на створення резерву відпусток визнаються витратами на підставі даних бухгалтерського обліку і надалі не коригуються. Водночас п. 139.1 ст. 139 ПКУ визначено, що при проведенні коригувань прибутку (збитку) до оподаткування для забезпечень на відшкодування наступних (майбутніх) витрат фінансовий результат до оподаткування збільшується: на суму витрат на формування резервів та забезпечень для відшкодування наступних (майбутніх) витрат (крім забезпечень на відпустки працівникам та інші виплати, пов'язані з оплатою праці) відповідно до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку або міжнародних стандартів фінансової звітності.

Порядок розрахунку забезпечення на виплату відпусток працівникам має бути закріплений у наказі про облікову політику підприємства [11]. Це пояснюється тим, що сума забезпечення визначається розрахунковим шляхом, і розрахунок такого забезпечення має ґрунтуватися на відповідних нормативно-правових актах і розпорядчих документах підприємства, оскільки від цього в податковому обліку залежить розмір визнаних витрат на створення забезпечення. Суми забезпечення будуть приймати участь у формуванні фінансового результату до оподаткування, на підставі якого визначається об'єкт оподаткування податком на прибуток. Тобто якщо підприємству якось необхідно зменшити оподатковуваний прибуток то створення резерву – це законний метод це зробити.

Метод розрахунку суми місячних відрахувань на формування (поповнення) забезпечення виплат відпусток закріплений в декількох нормативно-правових документах України, в тому числі і в Інструкції про застосування Плану рахунків, однак уніфікованої форми цього розрахунку не наводиться в жодному з документів. Ця форма була розроблена нами і пропонується для масового впровадження у практику.

Забезпечення виконання гарантійних зобов'язань створюють, наприклад, виробники електропобутових приладів, інших видів техніки та обладнання. Крім виробників, забезпечення гарантійних зобов'язань можуть формувати продавці таких товарів, а також сервісні центри, що здійснюють їх ремонт та обслуговування.

Сума забезпечення визначається на дату балансу за обліковою оцінкою ресурсів (за вирахуванням суми очікуваного відшкодування), необхідних для погашення зобов'язання 9 п. 16 П(С)БО 11. Оцінка зобов'язань із гарантійного обслуговування (ремонту, заміни) проданих товарів може здійснюватися на підставі інформації про фактичні витрати за кожним видом продукції (товарів, робіт, послуг) за декілька звітних періодів.

За якою методикою та з якою періодичністю буде визначатися сума цього резерву, підприємство вирішує самостійно та фіксує це в обліковій політиці. Рекомендуємо резерв нараховувати обов'язково з певною періодичністю (щомісяця, щокварталу або щорічно) у відсотках від обсягу реалізації продукції (товарів) за відповідний період та наступними проводками (табл. 5).

Для цілей податкового обліку платники податку на прибуток, які застосовують коригування на податкові різниці, визначають об'єкт оподаткування з урахуванням коригувань згідно з пп. 139.1.1, 139.1.2 ПКУ.

Забезпечення на додаткове пенсійне забезпечення формується підприємством:

– під час відшкодування пільгових пенсій за Списками № 1 і № 2 (згідно з п. 2 розд. XV Закону № 1058, постановою № 461);

Таблиця 4

Розрахунок сум місячних відрахувань на формування (поповнення) забезпечення виплат відпусток

Місяць	Фактично нарахована заробітна плата працівникам за місяць, грн.	Річна планова сума на оплату відпусток, грн.	Плановий фонд оплати праці у наступному році, грн.	Норматив відрахувань	Сума місячних відрахувань до резерву, грн.
	$ФОПфакт_{міс}$	$\sum Вплан_{рік}$	$\overline{ФОПплан_{рік}}$	N	$\sum Відр_{міс}$
				(3) ÷ (4)	(2) × (5)
1	2	3	4	5	6
січень		X	X		
…		X	X		
Разом за рік:				X	

Таблиця 5

Бухгалтерські кореспонденції з нарахування та використання резерву гарантійних зобов'язань

Господарська операція	Дт	Кт
Нараховано забезпечення гарантійних зобов'язань	93	473
Використання при гарантійному ремонті	473	661,651,207,631
Використання при гарантійній заміні	473	26, 281
Коригування суми резерву:		
– якщо резерв потрібно збільшити	93	473
– якщо резерв потрібно зменшити методом «червоно сторно»	93	473

Таблиця 6

Розрахунок сум місячних відрахувань на формування (поповнення) забезпечення наступних витрат на виконання зобов'язань щодо обтяжливих контрактів

Місяць	Сума збитків, яких зазнає підприємство від виконання зобов'язань за обтяжливим контрактом, грн.	Сума місячних відрахувань до резерву, грн.
	ЗОК	$\sum Відр_{міс}$
		$\frac{1}{12} \times (2)$
1	2	3
січень	X	
…	X	
Разом за рік:		

– під час виплати за власний рахунок добровільних внесків на недержавне пенсійне забезпечення працівників та ін.

У наказі про облікову політику наводиться інформація про те, для яких видів виплат формується це забезпечення. Розрахунок суми забезпечення складний, тому звичайно підприємства користуються послугами актуаріїв. Актуарні розрахунки базуються на статистичних даних про інфляцію, тривалість життя, плинність кадрів у галузі та на підприємстві тощо.

Забезпечення на реструктуризацію та виконання зобов'язань під час припиненні діяльностя створюється підприємством за наявності затвердженого керівництвом плану реструктуризації з конкретними заходами, строками їх виконання та сумою витрат, які будуть понесені і після реалізації цього плану (п.15 п(С)БО 11).

Сума забезпечення для відшкодування витрат на реструктуризацію визначається як сума прямих витрат, не пов'язаних із триваючою діяльністю підприємства (п. 16 П(С)БО 11). Рішення про створення забезпечення на реструктуризацію фіксується в наказі про облікову політику з посиленням на затверджений план реструктуризації.

Забезпечення на виконання обтяжливих контрактів створюються для виконання таких контрактів, за якими можуть виникати неминучі витрати, які перевищують очікувані від нього економічні вигоди. Витрати на виконання цих контрактів визнаються в сумі неминучих затрат, пов'язаних з їх виконанням. Така сума визначається за найменшою із двох величин: сумою витрат на виконання договору або сумою сплати неустойки (штрафів, пені) за невиконання умов договору. Витрати на виконання обтяжливого контракту оцінюються як різниця між витратами на його виконання та доходами (втратами) від виконання іншого контракту, укладеного з метою мінімізації втрат від виконання обтяжливого контракту.

Для підвищення активності українських підприємств під час формування забезпечення наступних витрат на виконання зобов'язань щодо обтяжливих контрактів необхідно розробити методику його формування. Вважаємо, що для розрахунку величини резерву найдоцільніше використовувати кошторисний метод. У цьому разі сума місячних відрахувань на формування (поповнення) забезпечення наступних витрат на виконання зобов'язань щодо обтяжливих контрактів буде обчислюватися як 1/12 суми збитків, яких зазнає підприємство від виконання своїх зобов'язань за обтяжливим контрактом. Нами раздроблена форма «Розрахунок сум місячних відрахувань на формування (поповнення) забезпечення наступних витрат на виконання зобов'язань щодо обтяжливих контрактів» (табл. 6).

Якщо ж договором не передбачені будь-які види компенсацій (неустойки) за невиконання підприємством зобов'язань, забезпечення не створюються. Крім перелічених вище видів забезпечень, підприємство може утворювати й інші забезпечення під майбутні виплати, характерні для його

діяльності, але не зазначені в П(С)БО 11, наприклад забезпечення на рекультивацію порушених земель, демонтаж основних засобів та ін.

Для формування забезпечення майбутніх витрат на ремонт власних основних засобів необхідно передбачити організаційні засади обліку операцій формування такого резерву. Узагальнювати інформацію про рух коштів, які за рішенням підприємства резервуються для забезпечення майбутніх витрат на проведення ремонтів власних основних засобів, пропонується на субрахунку 479 до синтетичного рахунку 47 «Забезпечення майбутніх витрат і платежів». Аналітичний облік забезпечення майбутніх витрат на ремонт основних засобів необхідно вести в розрізі видів ремонтів. При цьому треба враховувати, що залежно від складності ремонтних робіт розрізняють поточний та капітальний ремонти. Вважаємо доцільним бухгалтерам відкривати субрахунки 479.1 «Забезпечення майбутніх витрат на поточний ремонт власних основних засобів» і 479.2 «Забезпечення майбутніх витрат на капітальний ремонт власних основних засобів».

Підсумовуючи все вищенаведене, пропозиції з удосконалення організації обліку забезпечень були формалізовані нами у вигляді таблиці 7.

Удосконалення методики бухгалтерського обліку операцій формування забезпечень майбутніх витрат і платежів створить єдину методологічну основу обліку всіх резервів підприємства, активізує процеси резервування на підприємствах України, а отже, підвищить ступінь захищеності суб'єктів господарювання від дії різних фінансових ризиків, що особливо необхідно в умовах ринкової економіки, коли ринок швидко очищає економіку від неефективних, нерентабельних, нежиттєздатних підприємств через механізм конкуренції.

Висновки з проведеного дослідження. Обов'язок кожного підприємства створювати резерви майбутніх витрат і платежів визначений вимогами чинних національних стандартів бухгалтерського обліку. Чинні методичні підходи до формування резервів не забезпечують задоволення всіх наявних потреб управлінського персоналу в інформації, особливо в умовах кризи, що зумовлює необхідність їх поглиблення. Опираючись на вивчення умов нарахування резервів в системі бухгалтерському обліку та завдань обліково-контрольного забезпечення діяльності підприємств в умовах кризи, визначено елементи методики бухгалтерського обліку операцій із формування забезпечень. Рекомендовані уточнення формулювань критеріїв визнання забезпечень в обліку сприятимуть зближенню П(С)БО 11 і МСБО 37. Проведена систематизація механізмів формування забезпечення залежно від характеру й особливостей витрат, для погашення яких вони створюються, а також строків фактичного виникнення витрат дасть бухгалтеру змогу обрати оптимальний для господарюючого суб'єкта за заданих умов середовища варіант.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 11 «Зобов'язання»: затверджене наказом Міністерства фінансів України від 31.01.2000 р. № 20 : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0085-00/print1360181123302816 (дата звернення: 22.02.2019).

2. Грачева Р. Обязательства как элемент финансовой отчетности или Бухгалтерский очерк особытиях и последствиях. *Бухгалтерия*. 2001. № 32/1. С. 53–56.

3. Козлова М.О. Облік і контроль процесу резервування на прикладі діяльності великих промислових підприємств України: автореф. дис…. канд. екон. наук: 08.06.04. Київ, 2006. 21 с.

4. Омецінська І.Я. Облік і аналіз зобов'язань будівельних підприємств: методика та організація: автореф. дис…. канд. екон. наук: 08.00.09. Тернопіль, 2008. 20 с.

5. Чацкіс Ю.Д. Визначення методів формування системи облікового забезпечення управління суб'єктами господарювання. *Вісник Донецького національного університету економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. Сер. Економічні науки.* 2009. № 4. С. 227–234.

Таблиця 7

Пропозиції щодо внесення змін до Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій

Пропозиції щодо кодів рахунків	Пропозиції щодо назви рахунків	Обґрунтування необхідності та мета внесення змін
479	«Забезпечення майбутніх витрат на ремонт власних основних засобів»	Впровадження в практику українських промислових підприємств забезпечення майбутніх витрат на ремонт власних основних засобів сприятиме: – рівномірному включенню майбутніх витрат на проведення ремонтів основних засобів у поточні витрати звітного періоду або у собівартість виробляємої підприємством продукції; – вирішенню проблеми недостатності джерел фінансування ремонтних робіт; – покращенню стану матеріально-технічної бази промислових підприємств і, як наслідок, зростанню продуктивності праці, підвищенню ефективності суспільного виробництва в цілому.

6. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку (МСБО) 37 «Забезпечення, непередбачені зобов'язання та непередбачені активи» // Грюнинг Х. ван, Коэн М. Международные стандарты финансовой отчетности. Практическое руководство. М.: Издательство "Весь Мир", 2003. 536 с.

7. Предко І.Ю. Формування резервів майбутніх витрат і платежів в обліково-контрольному забезпеченні як один із шляхів зниження ризиків діяльності підприємств в умовах кризи // *Accounting and Finance*. № 3 (73). 2016. С. 30–37.

8. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 26 «Виплати працівникам»: затверджене наказом Міністерства фінансів України від 28.10.2003 р. № 601: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z1025-03 (дата звернення: 22.02.2019).

9. Про відпустки. Закон України № 504/96 зі змінами: Верховна Рада України: https://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/504/96 (дата звернення: 22.02.2019).

10. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 25 «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва»: затверджене наказом Міністерства фінансів України від 24.07.2015 р. № 601: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0161-00 (дата звернення: 22.02.2019).

11. Методичні рекомендації щодо облікової політики підприємства: затверджені наказом Міністерства фінансів України від 27.07.2013 р. № 635 : http://zakon.golovbukh.ua/regulations/1521/8199/8200/461833/ (дата звернення: 22.02.2019).

REFERENCES:

1. Ministerstvo finansiv Ukrainy. (2000). Polozhennia (standart) bukhhalterskoho obliku 11 «Zoboviazannia» [Accounting Standards (Standard) 11 "Commitments"]. Available at: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0085-00/print1360181123302816 (accessed 22 February 2019)

2. Hracheva, R. (2001). Obiazatelstva kak element finansovoi otchetnosti ili Bukhhalterskiy ocherk o sobytiyakh i posledstviyakh [Liabilities as part of the financial statements or accounting essay on the events and consequences]. *Bukhhalteriya*, no. 32/1, pp.53–56.

3. Kozlova, M.O. (2006). *Oblik i kontrol protsesu rezervuvannia (na prykladi diialnosti velykykh promyslovykh pidpryiemstv Ukrainy)* [Accounting and control of the redundancy process on the example of the activity of large industrial enterprises of Ukraine] (PhD Thesis), Kiev: State Academy of Statistics, Accounting and Audit Derzhkomstat of Ukraine

4. Ometsinska, I.Ya. (2008). *Oblik i analiz zobovia-zan budivelnykh pidpryiemstv: metodyka ta orhanizatsiia* [Accounting and analysis of liabilities of construction enterprises: methodology and organization] (PhD Thesis), Ternopil: National University of Economics

5. Chatskis, Yu.D. (2009). Vyznachennia metodiv formuvannia systemy oblikovoho zabezpechennia upravlinnia subiektamy hospodariuvannia [Determination of methods of forming accounting system for management of entities]. *Visnyk Donetskoho natsionalnoho universytetu ekonomiky i torhivli im. M. Tuhan-Baranovskoho. Ser. Ekonomichni nauky,* no. 4, pp. 227–234.

6. Mizhnarodnyi standart bukhhalterskoho obliku (MSBO) 37 (2003) «Zabezpechennia, neperedbacheni zoboviazannia ta neperedbacheni aktyvy» [International Accounting Standard (IAS) 37 Provisions, Contingent Liabilities and Contingent Assets] M.: Yzdatelstvo "Ves Myr". 536 s.

7. Predko I.Yu. (2016) Formuvannia rezerviv maibutnikh vytrat i platezhiv v oblikovo-kontrolnomu zabezpechenni yak odyn iz shliakhiv znyzhennia ryzykiv diialnosti pidpryiemstv v umovakh kryzy. *Accounting and Finance*, no. 3 (73), pp. 30–37.

8. Ministerstvo finansiv Ukrainy. (2003). Polozhennia (standart) bukhhalterskoho obliku 26 «Vyplaty pratsivnykam» [Regulation (standard) of accounting 26 "Payments to employees"]. Available at: zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z1025-03 (accessed 22 February 2019)

9. Verkhovna Rada Ukrainy (1996) Pro vidpustky Zakon Ukrainy № 504/96 zi zminamy: [On Holidays The Law of Ukraine]. Available at: https://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/504/96 (accessed 22 February 2019)

10. Ministerstvo finansiv Ukrainy. (2015). Polozhennia (standart) bukhhalterskoho obliku 25 «Finansovyi zvit sub'iekta maloho pidpryiemnytstva» [Regulation (standard) of accounting 25 "Financial report of a small business entity"]. Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0161-00 (accessed 22 February 2019)

11. Ministerstvo finansiv Ukrainy. (2013). Metodychni rekomendatsii shchodo oblikovoi polityky pidpryiemstva [Methodical recommendations on enterprise accounting policy]. Available at: http://zakon.golovbukh.ua/regulations/1521/8199/8200/461833/ (accessed 22 February 2019)

Shepel Inesa
Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Accounting and Taxation
State Pedagogical University "Kherson State Agrarian University"

FEATURES OF REFLECTION OF PROVISIONS IN ACCOUNTING POLICY

The purpose of the article. The creation of reserves for future expenses and payments in accounting is important for maintenance of uninterrupted activity of the enterprise in the event of a crisis. Formed provisions give confidence in the future not only to the enterprise and its employees but also its partners. One of the main tasks of accounting and control of the enterprise activities in a crisis is to build an effective accounting reserve system of provisions of various types. The purpose of the article is to reveal theoretical fundamentals and substantiate certain methodological aspects of the creation of reserves for future expenses and payments in accounting as one of the ways to reduce risks of enterprise activity in a down economy. Conditions for the accrual of provisions in the accounting system are revealed.

Methodology. In order to achieve the set purpose, the following methods of economic studies were used: theoretical generalization, deduction and induction, analysis and synthesis – to reveal the essence of liabilities as an accounting category; cause-to-effect and abstract-logical – to improve classification of liabilities; system approach, analogy – to elaborate structural-logical scheme of the procedure for recognizing liabilities and the sequence of their analysis.

Results. In accordance with NAP(S) 25, Individual small business entities may not provide provisions for future expenses and payments, but recognize the relevant expenses in the period they are actually incurred. These entities, in particular, include: small business entities – legal entities conducting simplified accounting of incomes and expenses in accordance with the tax legislation; small business entities – legal entities that meet the criteria for micro-entrepreneurship. These are enterprises that simultaneously meet two criteria: the average number of employees for a calendar year does not exceed 10 people, and the annual income is not more than 2 million euro in hryvnia equivalent at the average annual rate of the NBU.

Practical implications. In theoretical terms, non-accrual of provision for vacations can be qualified as maintenance of accounting records in violation of the established procedure. The penalty for such a violation is small: from 136 to 340 hryvnias.

Current methodological approaches to the creation of reserves don't provide for the satisfaction of all existing needs of managerial personnel in information, especially in a crisis, which predetermines the need for its deepening. Based on the study of conditions for accruing reserves in the accounting system and tasks of accounting and control of the enterprise activities in a crisis, elements of the methodology of accounting of operations for the creation of provisions are determined. Recommended clarifications of the wording of the criteria for recognition of provisions in accounting will contribute to an approximation of NAP(S) 11 and IAS 37.

In order to calculate the value of provision for material incentives, it is proposed to use the forecast method with the basis of calculation of payroll, the value of provision for future restructuring costs – the estimated method based on the amount of direct costs of the enterprise to implement the restructuring plan, the value of provision for future expenses to fulfil obligations for burdensome contracts – the estimated method, based on the amount of losses incurred by the enterprise from the execution of a burdensome contract.

On the basis of methods for calculating the amount of monthly deductions for the creation (replenishment) of provisions for material incentives, future restructuring costs, for fulfilling obligations for burdensome contracts, and existing methods for provisions for vacations and liabilities, forms of relevant primary documents (accounting statements) are proposed, the practical application of which will allow unifying the process of accounting provisioning at industrial enterprises of Ukraine, reducing labour intensity of accounting work of the accountant in the creation of provisions, and accelerating the process of obtaining information necessary for reserve management.

In order to generalize information on the flow of funds, which, by the decision of the enterprise, are reserved for future expenses for repairs of fixed assets, it is proposed to open subaccounts 479 "Provision of future expenses for repairs of fixed assets" in control account 47 "Provisions for future expenses and payments". For the purpose of introducing these types of provisions into the practice of Ukrainian industrial enterprises, methods and forms of documents for their calculation were proposed.

Value/originality. The conducted systematization of mechanisms for creating provisions depending on the character and features of expenses for which it is created, as well as the terms of the actual occurrence of expenses, will allow the accountant to choose the variant, which is optimal for the economic entity under given business conditions.

РОЗДІЛ 9. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

ВПЛИВ ДИНАМІКИ ЗМІНИ ВАРТОСТІ БРЕНДУ НА ПОКАЗНИКИ ЙОГО ЗНОСУ

BRAND NAME VALUE DYNAMIC TIME CHANGES INFLUENCE ON IT'S DEPRECIATION INDEXES

УДК 303.094.5:330.133.2:330.133.7

Поздняков Ю.В.
провідний експерт-оцінювач,
представник Експертної ради у Львівській області
Українське товариство оцінювачів
Лапішко М.Л.
к.е.н., професор кафедри фінансів, обліку і аналізу
Національний університет «Львівська політехніка»

У статті виявлено, проаналізовано показники динаміки змін вартості та зносу специфічних нематеріальних активів, а саме товарного знаку та гудвіла. Запропоновано, визначено кількісні показники їх річного зносу. Встановлено, що їм притаманний як додатний, так і від'ємний річний знос протягом окремих періодів економічного життя. Показано, що використовувані нині моделі зміни вартості в часі товарного знаку та гудвіла (нарахування або не нарахування амортизації, визначення зносу) не відповідають фактичному стану, оскільки не враховують можливості збільшення його вартості з плином часу, тобто наявності від'ємного зносу. Запропоновано, обґрунтовано відповідну виявленим особливостям зносу модифіковану модель зміни вартості подібних активів в часі. Відзначено високу чутливість таких активів до впливу внутрішніх та зовнішніх інформаційних джерел виникнення функціонального (морального) та економічного (зовнішнього) зносу.

Ключові слова: *бренд, торгова марка, товарний знак, гудвіл, незалежна оцінка вартості, ринкова вартість, нематеріальні активи, знос, нормативні бази бухгалтерського обліку та оцінки, методичні підходи, грошові потоки витрат.*

В статье выявлены, проанализированы показатели динамики изменений стоимости и износа специфических нематериальных активов, а именно товарного знака и гудвилла. Предложены, определены количественные показатели их годового износа. Установлено, что им присущ как положительный, так и отрицательный годовой износ в течение отдельных периодов экономической жизни. Показано, что используемые сейчас модели изменения стоимости во времени товарного знака и гудвилла (начисление или не начисление амортизации, определение износа) не соответствуют фактическому состоянию, поскольку не учитывают возможности увеличения его стоимости с течением времени, то есть наличия отрицательного износа. Предложена, обоснована соответствующая выявленным особенностям износа модифицированная модель изменения стоимости подобных активов во времени. Отмечена высокая чувствительность таких активов к влиянию внутренних и внешних информационных источников возникновения функционального (морального) и экономического (внешнего) износа.

Ключевые слова: *бренд, торговая марка, товарный знак, гудвилл, независимая оценка стоимости, рыночная стоимость, нематериальные активы, износ, нормативные базы бухгалтерского учета и оценки, методические подходы, денежные потоки расходов.*

Brand name value and Depreciation/Obsolescence dynamic time changes parameters of intangible assets special kind, such as trademark and goodwill, are educed and analyzed. Quantitative indexes of its annual depreciation/obsolescence are offered and obtained. The most influenced price-forming factors, determined the Depreciation/Obsolescence indexes and value time changes dynamics of these kinds intangible assets, are obtained. It is set that these intangible assets are able to change value characteristics in both directions and change the annual depreciation sign during the separate periods of economic life, made it positive or negative. It is shown that the trademark value time changes models are used in the accounting documents (needed or needs no of Accounting Depreciation, depending on the accepted preview supposition about the term of asset economic life) not corresponds to real economic conditions, because it does not take into account possibility of trademark value increasing, id est negative Depreciation presence. Therefore, any accounting depreciation indexes used in the financial reporting documents cannot be used as the initial primary data for valuation, because accounting depreciation indexes are unconnected with the real value changes. It is set that during the period of trademark existence a multiple change of depreciation sign on the separate time periods is possible. It depends on sufficient informative and advertisement support implementation. Certainly the list of price-forming factors that must be taken into account at value and Depreciation/Obsolescence determination of these class intangible assets is analyzed. It is well-proven that this class intangible assets needs no Accounting Depreciation (a record-keeping amortization), and in an evaluation it's costs in general case of normal profitable enterprise activity must be determined with application of increasing of market value in time model. Corresponding to the educed Depreciation/Obsolescence dynamic time changes characteristics new modified value changes model for similar kind assets is offered and well-proved.

Key words: *brand name, trademark, goodwill, independent valuation/appraising, market value, intangible assets, depreciation/obsolescence, accounting and independent valuation normative bases, methodical approaches, expenses cash flows.*

Постановка проблеми. Домінуюча парадигма незалежної оцінки розглядає знос більшості оцінюваних активів виключно як додатну величину, виходячи з припущення про зменшення їх вартості з плином часу. Між тим існує невеликий клас вельми специфічних нематеріальних активів, які мають властивість змінювати вартість протягом терміну економічного життя в обох напрямках: як в бік зменшення, так і в бік збільшення. Це, зокрема, такі об'єкти інтелектуальної власності, як товарні знаки та гудвіл, які демонструють унікальну здатність змінювати знак накопиченого зносу протягом терміну їх корисного використання. Дослідження закономірностей зміни вартості в часі для нематеріальних активів цього класу та їх впливу на характеристики зносу має безумовний інтерес для

подальшого розвитку методичної бази оцінювання їх вартості у зв'язку з відсутністю теоретичних розробок з обґрунтуванням методик, придатних для цього випадку. Недослідженими частинами проблеми є визначення показників видів зносу, характерних для товарного знаку та гудвіла; методика отримання їх кількісних значень; встановлення основних ціноформуючих факторів, що визначають показники змін вартості досліджуваного об'єкта оцінювання та зносу; аналізування та обґрунтування адекватної моделі зміни його вартості в часі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Під час надання незалежної експертної оцінки вартості нематеріальних активів, зокрема товарних знаків (торгових марок, брендів), одним з можливих та рекомендованих до використання вважається витратний підхід. Він застосовується для оцінювання тих об'єктів інтелектуальної власності, які створені власником майнових прав та для яких на дату оцінювання не існує ринкових угод придбання. В міжнародних стандартах IAS 38 [1, с. 1] такі об'єкти визнаються внутрішньо генерованими активами. Згідно з вимогами пп. 63, 64 [1, с. 1] внутрішньо генеровані бренди, заголовки, назви видань, переліки клієнтів та інші подібні за своєю сутністю об'єкти визнаються нематеріальними активами. Однак при цьому видатки на ці внутрішньо генеровані нематеріальні активи не визнаються нематеріальними активами, оскільки видатки на створення подібних об'єктів не можна відокремити від витрат на розвиток бізнесу загалом. Відповідно до п. 66 [1, с. 1] собівартість внутрішньо генерованого нематеріального активу складається з усіх витрат, які можна прямо віднести до створення, виробництва та підготовки активу до використання у спосіб, визначений управлінським персоналом підприємства.

Залежно від того, яка документація, що підтверджує витрати на створення майнових прав на товарний знак та його подальшу підтримку, може бути надана власником, оцінювач вибирає відповідний методичний підхід до оцінювання. Витратний метод прямого відтворення ґрунтується на використанні документально підтверджених даних щодо витрат, пов'язаних зі створенням або придбанням на дату оцінювання майнових прав на об'єкт оцінювання. В основу методу прямого відтворення покладено фінансову звітність, бухгалтерську облікову документацію на підприємстві [2, с. 183], а також визначені оцінювачем показники його зносу.

Дослідженнями встановлено, що в умовах України, де ринкова інформація щодо вартості подібних нематеріальних активів майже відсутня, витратний підхід часто виявляється єдино можливим. Методологія оцінювання нематеріальних активів із застосуванням дохідного підходу припускає знання всього життєвого циклу об'єкта оцінювання, достовірно спрогнозувати який для товарного знаку буває майже неможливо. Тим більше не вдається вірогідно розрахувати очікувані грошові потоки майбутніх додаткових прибутків протягом життєвого циклу товарного знаку, зокрема через те, що, як правило, не вдається обґрунтувати розміри його зносу, тобто очікуване моральне знецінення цих нематеріальних активів. Таким чином, існує цілий клас нематеріальних активів, вартість яких може бути достовірно оцінена на основі витратного підходу [3, с. 163]. До таких нематеріальних активів належать ділова репутація (гудвіл) та бренд (торгова марка, товарний знак), який, беззаперечно, вважається складовою частиною гудвілу. Однак при цьому саме товарний знак є відокремлено ідентифікованим нематеріальним активом, який можна розглядати, з одного боку, як об'єкт інтелектуальної власності, що є втіленням гудвіла, а з іншого боку, як одиницю, що є первинним джерелом генерування потоків додаткових прибутків [4, с. 5].

Відзначається, що вартісна оцінка бренду – це досконалий інструмент економічних вимірювань, який дає змогу досить об'єктивно стежити за ефективністю маркетингової стратегії. Зміна вартості бренду найнаочніше показує, наскільки ефективною була використана власником маркетингова стратегія. Аналіз змін вартості бренду, відповідно, показників його зносу допомагає оцінити не лише діяльність менеджменту підприємства-власника, але й правильність рекомендацій фінансових аналітиків та ефективність роботи консультантів [5, с. 1]. Авторами [6, с. 320] наголошується на тому, що прихильність покупців до торгової марки є одним з основних чинників виникнення гудвіла, а найповніше синергетичне інтегрування окремих складових частин гудвіла може виявлятися саме в товарному знаку (знаку обслуговування) та фірмовому найменуванні. Останні є відчутним результатом зусиль персоналу з розроблення та просування продукту на ринок, що привело до формування стійкої прихильності покупців до продукції/послуг, яка маркується відповідним брендом. У цьому розумінні вартість гудвілу дорівнює вартості товарного знаку. Зазначається, що в деякому розумінні товарний знак – це символ гудвіла, високої ділової репутації компанії [7, с. 115]. Автор [8, с. 9] пропонує класифікацію нематеріальних продуктів людського капіталу, зокрема за терміном їх дії. При цьому ділова репутація (гудвіл) та бренд віднесені до активів з невизначеним терміном дії. Зазначається, що методологічна помилка в підході до визначення терміну корисного використання нематеріальних активів має ризик неправомірного нарахування амортизації (опосередкованого індикатора розмірів зносу активу), отже, виникнення загрози спотворення показника оподатковуваного прибутку.

Вітчизняними дослідниками встановлено, що в сучасних умовах ринкової інформаційної економіки нематеріальні активи та інтелектуальні ресурси відіграють важливу роль в активізації інноваційної діяльності підприємств. Проте в системі бухгалтерського обліку взагалі відсутнє визначення відтворюваних економічних ресурсів, які є основним чинником розвитку більшості підприємств [9, с. 417].

В теорії експертної оцінки знос (Depreciation) визначається як техніко-економічне поняття, що відображає, з одного боку, зниження рівня споживчих властивостей активів та зменшення їх корисності, а з іншого боку, зумовлене цим знецінення або зниження їх вартості в часі. Авторами окремих досліджень під час визначення зносу товарного знаку пропонується враховувати лише фактор морального старіння оцінюваного об'єкта [10, с. 9]. В нормативних документах оцінювання під час конкретизації методик оцінювання за методами прямого відтворення (п. 2.25 [11, с. 1]) та методом заміщення (п. 2.26 [11, с. 1]) зазначено, що на певному етапі робіт «визначається в грошовому виразі величина зниження вартості об'єкта оцінки за рахунок зносу, визначеного на дату оцінки», але в обох випадках не визначено, яким саме чином встановлюються показники зносу. Нормативна база незалежної оцінки містить дещо більш конкретні вказівки на методику визначення зносу (знецінення) майнових прав на об'єкти інтелектуальної власності, яку рекомендовано визначати у залежності від залишкового строку корисного використання об'єкта оцінки за методом строку життя. Вона передбачає визначення зносу шляхом ділення фактичного строку корисного використання об'єкта права інтелектуальної власності, майнові права на який оцінюються, на суму фактичного та залишкового строків корисного використання такого об'єкта. Залишковий строк корисного використання має визначатись на підставі результатів порівняльного аналізу строків корисного використання подібних об'єктів або з огляду на строк чинності майнових прав інтелектуальної власності, що оцінюються. В разі припущення про безкінечно довгий строк корисного використання об'єкта оцінювання знос не враховується (п. 21 НСО-4 [12, с. 1]). Отже, в цьому документі ніяк не конкретизовано особливості визначення зносу таких особливих об'єктів права інтелектуальної власності, як товарний знак та гудвіл, що характеризуються можливістю збільшення їх вартості з плином часу.

Отже, можна констатувати факт, що досі документами чинної нормативної бази бухгалтерського обліку не визнається наявність цілого класу вельми специфічних нематеріальних активів, які наочно демонструють властивість зменшення або збільшення їх вартості в часі протягом періоду їх економічного життя. Це означає наявність окремих часових періодів, коли вони виявляють ознаки або додатного, або від'ємного зносу, тоді як у документах фінансової звітності на них нараховується амортизація, що передбачає наявність лише додатного зносу, чим спотворює показники їх відображуваної поточної вартості, відповідно, показники оподатковуваного прибутку. Аналіз вимог використовуваної під час незалежного оцінювання вартості нематеріальних активів методичної бази показав, що отриманий показник їх справедливої вартості безпосередньо залежить від врахованих оцінювачем характеристик зносу, який також передбачається винятково додатним. Для товарного знаку та гудвіла це проблемне питання нині недостатньо досліджене у фаховій літературі та ніяк не визначене в чинній нормативній базі оцінки. Власне, все це підтверджує актуальність проблеми поглибленого дослідження реальної моделі зміни вартості товарного знаку в часі. Використання результатів таких досліджень є корисним для встановлення кількісних характеристик його накопиченого зносу у вигляді абсолютних та відносних показників, а також виявлення закономірностей їх залежності від зміни вартості товарного знаку.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження динаміки зміни показників вартості товарного знаку й гудвіла та впливу цих змін на характеристики їх зносу; обґрунтування методики визначення показників зносу товарного знаку й гудвіла, відокремленим ідентифікованим носієм якого вважається саме товарний знак; формулювання підходів до визначення більш наближеної до реальності модифікованої моделі зміни вартості товарного знаку в часі. При цьому товарний знак розглядається як один зі специфічних нематеріальних активів, які мають властивість додатного та від'ємного зносу, тобто зменшення або збільшення вартості в часі. У статті на конкретному прикладі аналізу показників змін оціненої вартості товарного знаку визначаються кількісні абсолютні та відносні характеристики його накопиченого зносу, аналізується їх залежність від реальної моделі зміни вартості цього активу в часі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вихідними даними для дослідження динаміки змін оціненої вартості товарного знаку можуть бути власні дані моніторингу його вартості або опубліковані відкриті статистичні дані, отримані протягом досить тривалого ретроспективного періоду. Частота спостережень або періодичність проведення економічних вимірювань не може бути занадто високою, щоб уникнути впливу випадкових флуктуацій. Оптимальним варіантом видається частота спостережень в 1 рік. Пропонується на підставі оброблення доступних вихідних даних кількісно визначити абсолютні та відносні річні зміни вар-

тості товарного знаку. На наш погляд, як абсолютний показник його накопиченого річного зносу доцільно використати чисельне значення абсолютної річної зміни вартості, тобто річного приросту вартості $А_{пв\ і}$ (значення цього нематеріального активу, взяте зі зворотним знаком). У такий спосіб через значення абсолютного річного показника зміни вартості отримується значення абсолютного річного показника зносу. Його визначення здійснюється по відношенню до базового значення вартості товарного знаку, встановленого для попереднього року. Таким чином, ми отримуємо значення абсолютного показника $А_{раз\ і}$ річного абсолютного зносу для довільно вибраного і-го року ретроспективного періоду. Абсолютний показник річного зносу (коротше, річний абсолютний знос) для і-го року має розмірність грошових одиниць.

Розглянуті вище абсолютні зміни показника вартості/зносу можуть бути виражені також відносним показником. Відповідно, другий з показників зносу, а саме відносний $В_{рвз\ і}$ річний показник зносу (коротше, річний відносний знос), для і-го року визначається як відсоткове відношення визначеного вище абсолютного $А_{раз\ і}$ показника річного зносу до базового значення вартості об'єкта оцінювання, встановленого для попереднього року, та має розмірність відсотків. Таким чином, базовими величинами для визначення цих двох річних показників зносу є значення оціненої вартості товарного знаку, визначене для попереднього року.

Проаналізуємо річну (2018 р. до 2017 р.) динаміку зміни вартості найдорожчих торгових марок світу. Згідно з даними міжнародного рейтингу "Interbrand" [13, с. 1] три найдорожчі торгові марки світу у 2018 р. – це "Apple", "Google" та "Amazon". Цей рейтинг, що існує вже більше 18 років, досліджує та аналізує роль брендів у змаганнях за лідерство провідних світових бізнесових структур. Протягом шести останніх років торгові марки "Apple" і "Google" утримували найвищі позиції у цьому рейтингу. Цього року вартість бренду "Apple" зросла на 16% до $214,480 млн., а "Google" – на близько 10% до $155,506 млн. "Amazon" досяг 56% зростання вартості і став третьою торговою маркою, що досягла більш ніж стомільйонної доларової оцінки вартості марки ($100,764 млн.) та найвищого показника зростання вартості серед 28 марок зі двозначним числом процентного зростання. Наступними є "Microsoft" ($92,715 млн.), "Coca-cola" ($66,341 млн.), "Samsung" ($59,890 млн.), "Toyota" ($53,404 млн.), "Mercedes-Benz" ($48,601 млн.), "Facebook" ($45,168 млн.) та "McDonald's" ($43,417 млн.), який завершує десятку найдорожчих торгових марок світу 2018 р. П'ять найшвидше зростаючих у вартості торгових марок включають "Amazon" (56%), "Netflix" (45%), "Gucci" (30%), "Salesforce.com" (23%) та "Louis Vuitton" (23%). Після п'яти років утримування звання першої з найшвидше зростаючих у вартості торгових марок "Facebook" втратив цю позицію. Узагальнене значення вартості ста найдорожчих торгових марок світу 2018 р. перевищило поріг у $2 млрд. і склало $2 015,312 млн.; усереднений показник зростання "YOY" підвищився до 7,7%. Показник "YOY" ("Year over Year") – загальноприйнятий зважений метод порівняльної оцінки двох або більшої кількості подій, що використовується для порівняння результатів певного періоду з показниками іншого порівнюваного періоду часу на співставній основі, приведеній до перерахованих річних показників. Показник "YOY" в економічному аналізі часто використовується інвесторами, що прагнуть виміряти динаміку покращення чи погіршення фінансового стану певної компанії чи сегмента ринку.

Згідно з іншими джерелами найбільш коштовні торгові марки світу у 2018 р. – це ті ж самі "Apple", "Google" та "Amazon", але зі значно відмінними показниками оціненої вартості. "Brand Finance" – всесвітньо відома незалежна консалтингова компанія у галузях фінансової стратегії та оцінки вартості торгових марок. Вона була заснована у 1996 р. і впродовж більше 20 років допомагає компаніям та організаціям усіх типів оцінювати вартість торгових марок задля приведення цінності їх торгових марок до співставних вартісних показників. "Brand Finance" був одним з розробників міжнародного стандарту оцінки вартості торгових марок – ISO 10668. Він визначає бренд як пов'язаний з маркетингом нематеріальний актив, включаючи (але не обмежуючись цим): імена (назви брендів), термінологію, знаки, символи, фірмові знаки, логотипи та дизайн, що дають можливість ідентифікувати товари, послуги або об'єкти ринкових відносин, створюючи розрізнювані зображення та асоціації у свідомості учасників ринкових відносин, забезпечуючи можливість генерування економічних вигід. Згідно з даними "Brand Finance" лідерами серед торгових марок світу у 2018 р. були "Amazon", "Apple" та "Google". Торгова марка "Amazon" у 2018 р. коштувала $150,811 млн. зі зростанням порівняно з 2017 р. на 42%; "Apple" коштувала $146,311 млн. зі зростанням на 37%; "Google" коштувала $120,911 млн. зі зростанням на 10% [14, с. 1].

Наведені вище статистичні дані систематизовані в табл. 1, яка також містить визначені в описаний вище спосіб розрахункові показники річного абсолютного та відносного зносу.

Як бачимо, згідно з одностайними результатами двох альтернативних рейтингів [13, с. 1; 14, с. 1], на короткочасовому проміжку (2017–2018 рр.) спостерігається стійка тенденція до щорічного зростання вартості найдорожчих торгових марок світу. Для трійки лідерів 2018 р. за обома розглянутими

рейтингами ці показники росту перебувають у діапазоні 10–56%. Відповідно, для п'ятірки лідерів найбільш динамічно зростаючих у вартості торгових марок 2018 р., згідно з даними міжнародного рейтингу "Interbrand", цей діапазон ще вищий, а саме 23–56%. Це дає незаперечні підстави для визнання наявності ознак від'ємного накопиченого зносу подібних нематеріальних активів, що виникає внаслідок монотонного зростання вартості брендів на довгочасовому проміжку. Звичайно, для менш успішних та не настільки відомих торгових марок темпи зростання вартості можуть бути значно нижчими, але загальна тенденція, найімовірніше, є подібною. Немає жодних підстав вважати виявлені тенденції притаманними лише високовартісним брендам. Інакше численними власниками цих видів нематеріальних активів по всьому світі не вкладалися б великі кошти в розвиток та підтримку своїх товарних знаків, оскільки було б відсутнє економічне підґрунтя такої інвестиційної діяльності. Можна теж зробити припущення, що подані вище показники зростання вартості провідних торгових марок світу відображують відповідні темпи зростання вартості гудвілу цих компаній, втіленого в їхніх товарних знаках.

По осі абсцис розташовані роки, по осі ординат – оцінена вартість бренду, млн. USD. Для варіанта чорно-білого відтворення приводимо послідовність часових трендів торгових марок на початку графіка, тобто на 2012 р., згори донизу: "Apple", "Google", "Samsung", "Amazon", "Facebook".

Розглянемо досліджувані показники річного абсолютного та відносного зносу також на довгочасовому проміжку. Як бачимо з рис. 1, за результатами рейтингу "Brand Finance" на проміжку 2012–2018 рр. також спостерігається стійка тенденція до щорічного швидкого зростання вартості найдорожчих торгових марок світу. З приведених вище графіків часових трендів змін вартості брендів видно, що тимчасові періоди зниження вартості цих нематеріальних активів є скоріше винятком, ніж правилом. Як видно з рис. 1, протягом ретроспективного періоду короткотривалі періоди (тривалістю не більше року) появи додатного зносу спостерігалися для 3 з 5 найдорожчих торгових марок світу, а саме для "Apple" у 2017 р., "Amazon" у 2017 р., "Samsung" у 2016 р. Загальною тенденцією була наявність від'ємного зносу внаслідок монотонного зростання вартості брендів на довгочасовому проміжку. Характерно, що "Google" та "Facebook" протягом досліджуваного ретроспективного періоду взагалі не виявили ознак навіть короткочасного зниження вартості, демонструючи стабільний від'ємний знос.

Проведений вище аналіз динаміки зміни показників вартості найдорожчих товарних знаків світу підтвердив тезу авторів про особливий характер цих нематеріальних активів та їх унікальну властивість демонструвати ознаки додатного та від'ємного зносу, тобто зменшення або збільшення вартості в часі, в окремі періоди протягом тривалості їх економічного життя. Запропоновані та визначені вище кількісні характеристики їх зносу показали безпосередній зв'язок темпів змін показників вартості цих нематеріальних активів з кількісними показниками абсолютного та відносного зносу. При цьому напрям змін вартості, тобто її зменшення або збільшення в часі, визначає знак кількісних показників річного зносу. Загалом під час зростання вартості товарного знаку показники зносу є від'ємними; в окремі короткі періоди за тимчасового зниження його вартості показники зносу є додатними. Останній факт ніяк не заперечує загальної стійкої тенденції цих нематеріальних активів до перманентного нарощування їх оціненої вартості переважно за рахунок акумуляції в ній накопичених інвестиційних коштів витрат власників брендів, спрямованих на їх інформаційно-рекламну підтримку.

Виконане дослідження демонструє здатність цих специфічних видів нематеріальних активів до зміни знаку показника їх накопиченого зносу про-

Таблиця 1

Кількісні показники вартості та зносу найдорожчих брендів світу у 2018 р.

Джерело вихідних даних	Бренд	Оцінена вартість у 2017 р.	Оцінена вартість у 2018 р.	Показник річного абсолютного приросту вартості	Показник річного абсолютного зносу	Показник річного відносного зносу
Символьне позначення		V_{2017}	V_{2018}	$A_{пв}$	$A_{раз}$	$B_{рвз}$
Одиниця виміру		млн. USD	млн. USD	млн. USD	млн. USD	%
"Interbrand"	"Amazon"	64,592	100,764	36,172	-36,172	-56
	"Apple"	184,897	214,480	29,583	-29,583	-16
	"Google"	141,369	155,506	14,137	-14,137	-10
"Brand Finance"	"Amazon"	106,396	150,811	44,415	-44,415	-42
	"Apple"	107,141	146,311	39,170	-39,170	-37
	"Google"	109,47	120,911	11,441	-11,441	-10

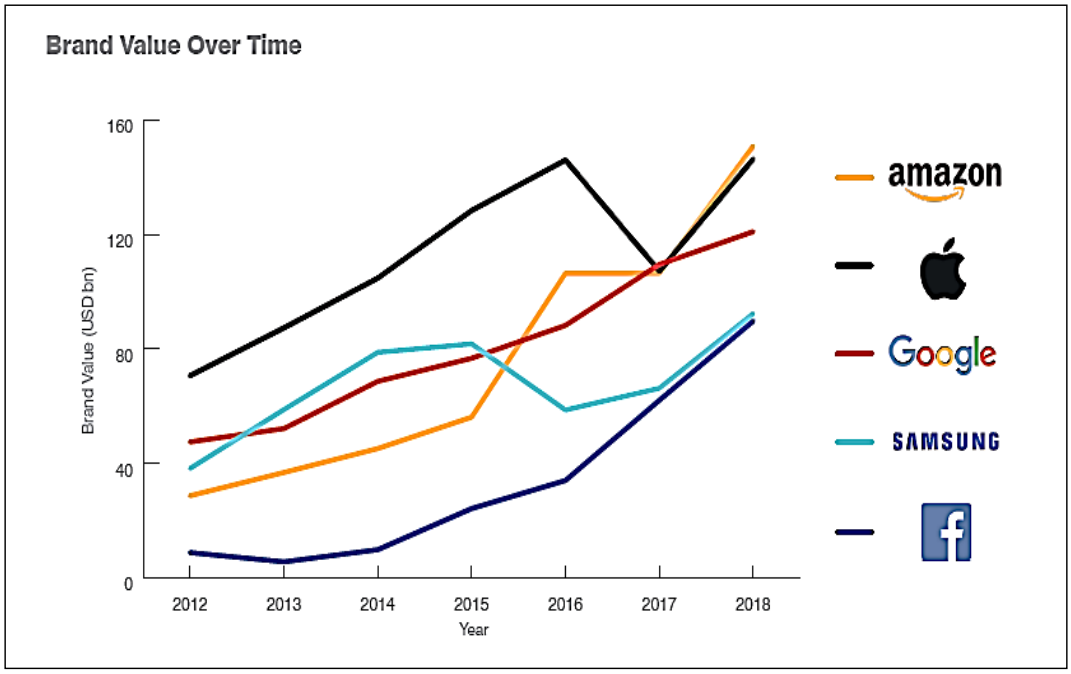


Рис. 1. Динаміка зміни вартості найдорожчих торгових марок світу згідно з даними "Brand Finance Global 500. 2018. The annual report on the world's most valuable brands"

тягом окремих періодів загального терміну економічного життя. Як засвідчує зростання усередненого показника "YOY", не лише оцінена вартість брендів, але й річні темпи зростання їх вартості також підвищуються з плином часу. Зауважимо, що з точки зору математичного аналізу часових трендів значення динаміки усередненого показника "YOY" є статистично достовірним аналогом другої похідної функції зміни вартості в часі, як і визначений вище відносний показник зносу є статистично достовірним аналогом першої похідної цієї функції. Переважно додатні знаки відносних показників зносу свідчать про наявність загальносвітової тенденції до зростання вартості товарних знаків та гудвілу успішних транснаціональних компаній, втіленого в їхніх товарних знаках. Зростання усередненого показника "YOY" підтверджує, що темпи зростання вартості цих нематеріальних активів також збільшуються.

Для розглянутого в цій роботі класу унікальних нематеріальних активів із знакозмінним характером показників зносу характерною є висока чутливість показників їх вартості до факторів внутрішнього та зовнішнього інформаційного впливу. Це створює можливість цілеспрямовано впливати на характер зміни їх вартості в часі, відповідно, показники зносу за допомогою цих ціноформуючих факторів. Найважливішим з них ми вважаємо вжиття рекламно-інформаційних заходів з підтримки та розвитку таких нематеріальних активів, як товарний знак та гудвіл. За економічно успішної діяльності підприємства, коли в їх розвиток систематично інвестуються достатні кошти, спостерігається швидке зростання їх вартості, зумовлене вжиттям власником майнових прав заходів з інформаційно-рекламної підтримки (внутрішній інформаційний вплив). Можливою є різка втрата вартості товарного знаку та гудвіла внаслідок дії зовнішніх інформаційних чинників (наприклад, у разі проведення цілеспрямованої дискредитаційної кампанії, організованої зацікавленими конкурентами). В такому разі можливою є обвальна втрата вартості цих нематеріальних активів з її падінням до нульових та навіть від'ємних показників (зовнішній інформаційний вплив). Відповідно, в першому випадку внутрішнього інформаційного впливу спостерігаються ознаки наявності від'ємного морального (функціонального) зносу, а в другому випадку зовнішнього інформаційного впливу – відповідно, прояви додатного економічного (зовнішнього) зносу. В разі здійснення зовнішнього інформаційного впливу на вартість досліджуваних активів можемо констатувати знакозмінний характер зовнішнього зносу для товарного знаку та гудвіла. Зміни їх вартості під впливом подібних ціноформуючих факторів можуть бути спрямовані не лише на зменшення їх вартості, але й на її збільшення. Останнє спостерігається в разі зайняття підприємством високих позицій у престижних рейтингах, отримання підприємством-власником майнових прав на досліджувані активи престижних премій чи нагород, оприлюднення фактів фінансової підтримки соціально спрямованих ініціатив чи доброчинної діяльності. Подібні приклади демонструють прояви збільшення вартості гудвіла й товарного знаку внаслідок впливу

дії зовнішніх ціноформуючих факторів ринкового середовища, не залежних від підприємства-власника, тобто за рахунок виникнення від'ємного економічного (зовнішнього) зносу внаслідок дії зовнішнього впливу.

Висновки з проведеного дослідження. Найважливішим результатом виконаного дослідження є достовірне встановлення факту наявності переважно від'ємного зносу для окремих специфічних видів нематеріальних активів, зокрема товарного знаку та гудвіла. Аналіз опублікованих у відкритих джерелах статистичних даних показав, що протягом терміну корисного використання їх оцінена вартість може змінюватися в обох напрямках. Загалом на довгочасовому проміжку вона найчастіше змінюється в бік збільшення, демонструючи від'ємний знос активів. При цьому на короткочасових періодах вона іноді може змінюватися в бік зменшення, демонструючи додатний знос. Це дає підстави стверджувати, що реальна модель зміни вартості в часі для вказаних вище активів є набагато складнішою, ніж вважалось раніше. Досі в документах нормативної бази та фаховій літературі незалежної експертної оцінки розглядалась лише модель зміни вартості в часі, типова для більшості матеріальних активів, а саме модель з виключно додатним зносом, яка передбачає поступове зменшення вартості активів з плином часу. Моделі зміни вартості в часі для вказаних вище активів, які рекомендуються документами бухгалтерського обліку для нарахування амортизації, також не відповідають реальному стану та не враховують можливості фактичного збільшення їх вартості, підтвердженої поданими вище матеріалами. Вони передбачають наявність лише додатного або умовно нульового зносу, тоді як фактично вартість активів дослідженого класу найчастіше багаторазово зростає.

Дослідженням встановлено, що для невеликого класу нематеріальних активів, до якого належать товарний знак та гудвіл, ця спрощена модель не відповідає дійсності. Для оцінювання вартості та обліку активів дослідженого класу можна запропонувати більш складну та більш адекватну реальності модель, в якій у найбільш загальному випадку на довгочасовому проміжку на фоні їх стабільно від'ємного зносу слід передбачити також можливість виникнення на окремих короткочасових періодах тимчасових скороминучих проявів додатного зносу, який загалом не змінює загального тренду зростання вартості цих нематеріальних активів.

Таким чином, доведено, що притаманний товарному знаку та гудвілу річний накопичений знос в окремі періоди часу протягом строку їх економічного життя може неодноразово змінювати знак за переважання від'ємного зносу. Отримані в дослідженні висновки можуть бути корисними під час розроблення та обґрунтування практичних методик оцінювання вартості подібних нематеріальних активів. Достовірність його результатів безпосередньо залежить від адекватності застосовуваних припущень, зокрема обґрунтованості вибору моделі зміни вартості об'єкта оцінювання в часі.

За очевидної відсутності фізичного зносу теоретичний інтерес для подальших розвідок та досліджень у цьому напрямі має аналіз співвідношення інших складових факторів загального накопиченого зносу для нематеріальних активів цього класу, а саме функціонального (морального) та економічного (зовнішнього). Теоретичний та практичний інтерес мають також дослідження прогнозованого строку їх економічного життя та поглиблений аналіз найбільш впливових ціноформуючих факторів, що визначають ці показники зносу. Вказані вище напрями досліджень є важливими для подальшого розвитку методологічної бази незалежної експертної оцінки щодо оптимізації підходів до кількісного визначення вартості подібних активів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. International Accounting Standard 38. Intangible Assets. URL: https://mf.rks-gov.net/…/5D08BF1E-81EB-4EE4-BAE3-56446B78FF65.doc (дата звернення: 16.11.2018 р.).

2. Сабадирьова А.Л., Бабій О.М., Куклінова Т.В., Салавеліс Д.Є. Потенціал і розвиток підприємства : навчальний посібник. Одеса : ОНЕУ, 2013. 343 с.

3. Кучеренко В.Р., Квач Я.П., Сментина Н.В. та ін. Оцінка бізнесу та нерухомості : навчальний посібник. Київ : Центр учбової літератури, 2009. 200 с.

4. Поздняков Ю.В. Торгова марка підприємства. *Вісник оцінки*. 2005. № 1. С. 5–22.

5. Татауров А.Н. Оценка стоимости товарных знаков. *Оценщик.ру.* URL: http://www.ocenchik.ru/docs/286.html (дата звернення: 16.11.2018 р.).

6. Кривов'язюк І.В. Економічна діагностика : навчальний посібник. Київ : Центр учбової літератури, 2017. 456 с.

7. П'ятак Т.В., Ігумнова В.О. Оцінка вартості товарного знаку (бренду) компанії. *Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства.* 2013. № 24 (997). С. 114–121.

8. Масюк Н.А. Актуальные вопросы упраления нематериальными продуктами человеческого капитала. *Экономика и банки*. 2018. № 1. С. 3–13.

9. Фецович Т.Р. Удосконалення методики оцінки нематеріальних активів підприємства. *Економічні науки. Серія «Облік і фінанси».* 2010. Вип. 7 (25). Ч. 3. С. 409–417.

10. Єременко А.В. Особливості формування вартості майнових прав на добре відомі знаки для товарів і послуг. *Економічний вісник університету.* 2013. Вип. 20/1. С. 87–94.

11. Про затвердження Методики оцінки майнових прав інтелектуальної власності : Наказ

ФДМ України від 25 червня 2008 р. № 740. URL: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0726-08 (дата звернення: 10.10.2018 р.).

12. Національний стандарт № 4 «Оцінка майнових прав інтелектуальної власності», затверджений Постановою Кабінету Міністрів України від 3 жовтня 2007 р. № 1185. URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1185-2007-%D0%BF (дата звернення: 10.10.2018 р.).

13. Interbrand Releases: 2018 Best Global Brands Report. URL: https:// business.financialpost.com/pmn/press-releases-pmn/business-wire-news-releases-pmn/interbrand-releases-2018-best-global-brands-report (дата звернення: 10.11.2018 р.).

14. Brand Finance Global 500. 2018. The annual report on the world's most valuable brands. URL: http://brandfinance.com/images/upload/brand_finance_global_500_report_2018_locked.pdf (дата звернення: 10.11.2018 р.).

REFERENCES:

1. International Accounting Standard 38. Intangible Assets. Available at: https://mf.rks-gov.net/…/5D08BF1E-81EB-4EE4-BAE3-56446B78FF65.doc (accessed: 16 November 2018).

2. Sabadyr'ova A.L., Babij O.M., Kuklinova T.V., Salavelis D.Je. (2013). *Potencial i rozvytok pidpryjemstva: Navchal'nyj posibnyk.* [Potential and development of enterprise]. Odesa : ONEU. 343 pp. [in Ukrainian].

3. Kucherenko V.R., Kvach Ja.P., Smentyna N.V. ta in. (2009). *Ocinka biznesu ta neruhomosti. Navch. pos.* [Business and real estate valuation]. Kyiv : Centr uchbovoi' literatury [Center of educational literature]. 200 pp. Available at: http://p-for.com/book_104_glava_1_ANOTA%D0%A1%D0%86JA.html (accessed: 16 November 2018) [in Ukrainian].

4. Pozdnyakov Yu.V. (2005). Torgova marka pidpryemstva. [The Trade mark of enterprise]. *Visnyk otsinky* [Valuation Announcer], no. 1, pp. 5–22 [in Ukrainian].

5. Tataurov A.N. Ocenka stoimosti tovarnyh znakov. [Trademarks valuation]. *Ocenchik.ru.* Available at: http://www.ocenchik.ru/docs/286.html (accessed: 16 November 2018) [in Russian].

6. Kryvov'jazjuk I.V. (2017). *Ekonomichna diagnostyka: navch. posib.* [Economic diagnostics]. Kyiv : Centr uchbovoi' literatury [Center of educational literature]. 456 pp. [in Ukrainian].

7. P'jatak T.V., Igumnova V.O. (2013). Ocinka vartosti tovarnogo znaku (brendu) kompanii' [Trademark (brand) of company valuation]. *Visnyk NTU "HPI". Serija: Aktual'ni problemy upravlinnja ta finansovo-gospodars'koi' dijal'nosti pidpryjemstva* [NTU "HPI" Announcer. Series: Enterprise management and financially-economic activity actual problems]. Harkiv : NTU "HPI". No. 24 (997). Pp. 114–121 [in Ukrainian].

8. Masjuk N.A. (2018). Aktual'nye voprosy upralenija nematerial'nymi produktami chelovecheskogo kapitala [The management of human capital *intangible assets* actual questions]. – *Jekonomika i banki*. [Economy and banks]. No. 1. Pp. 3–13 [in Russian].

9. Fecovych T.R. (2010). Udoskonalennja metodyky ocinky nematerial'nyh aktyviv pidpryjemstva. [Methodology improvement of enterprise *intangible assets* valuation]. *"Ekonomichni nauky". Serija "Oblik i finansy".* ["Economic sciences". Series "Account and finances"]. Vyp. 7 (25). Ch. 3. Pp. 409–417 [in Ukrainian].

10. Jeremenko A.V. (20130. Osoblyvosti formuvannja vartosti majnovyh prav na dobre vidomi znaky dlja tovariv i poslug. [Features of well known Trademarks for commodities and services property rights value forming]. *Ekonomichnyj visnyk universytetu.* [Economic announcer of university]. Pp. 87–94 [in Ukrainian].

11. *"Pro zatverdzhennja Metodyky ocinky majnovyh prav intelektual'noi' vlasnosti". Nakaz FDM Ukrai'ny № 740 vid 25.06.2008 r*. ["About the Claim of intellectual property ownership rights valuation мethodology"]. Available at: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0726-08 (accessed: 16 November 2018) [in Ukrainian].

12. *Nacional'nyj standart № 4 "Otsinka maynovih prav intelektualnoyi vlasnosti"* [National standard № 4 "Intellectual property ownership rights valuation", ratified by Ministers Cabinet of Ukraine resolution № 1185 from 03.10.2007]. Available at: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1185-2007-p (accessed: 16 November 2018) [in Ukrainian].

13. Interbrand Releases: 2018 Best Global Brands Report. Available at: https://business.financialpost.com/pmn/press-releases-pmn/business-wire-news-releases-pmn/interbrand-releases-2018-best-global-brands-report (accessed: 16 November 2018).

14. Brand Finance Global 500. 2018. The annual report on the world's most valuable brands. Available at: http://brandfinance.com/images/upload/brand_finance_global500_report_2018_locked.pdf (accessed: 16 November 2018).

Pozdnyakov Yuriy
Leading Expert Appraiser, Expert Council Deputy in L'viv District
Ukrainian Appraisers Association
Lapishko Maria
Candidate of Economic Sciences,
Professor at the Department of Finance, Accounting and Analysis
National University "L'viv Polytechnic"

BRAND NAME VALUE DYNAMIC TIME CHANGES INFLUENCE ON IT'S DEPRECIATION INDEXES

The purpose of the article is to improve reliability of economic measurements, performed by independent expert appraising/valuation methods, by its accuracy increasing. It means researching brand name value and depreciation/obsolescence dynamic time changes indexes of intangible assets special kind, such as trademark and goodwill. Objective quantitative indexes of its annual depreciation/obsolescence are offered and obtained.

Methodology. Authors' offers to execute that valuation results uncertainty degree calculation depends of taking into account the fact that these intangible assets are able to change their value characteristics in both directions and to change the annual depreciation sign during the separate periods of economic life, made it positive or negative. So, the article concerns on the problem of independent expert appraising/valuation results reliability degree increasing, which is possible by more precise Depreciation/Obsolescence dynamic time changes parameters determination. In the article methodology and results of Depreciation/Obsolescence objective absolute and relative indexes quantitative determination is described.

Results. The research results of those quantitative indexes are obtained on concrete numeral example of real most expensive world trademarks value indexes appraising/valuation practice. Brand name value and Depreciation/Obsolescence absolute and relative indexes are educed and analyzed. It is educed that these types of the researched assets class depreciation sign depends on their support and development expenses cash flows invested by owner. It is well-proven that this class intangible assets needs no Accounting Depreciation (a record-keeping amortization), and it's evaluation costs in general case of normal profitable enterprise activity must be determined with application of increasing market value time model. It is set that this kind of intangible assets on described example of the most expensive world trademarks shows mostly negative Depreciation presence.

Practical implications. It is shown that offered methodology implementation into appraising/valuation practice gives an opportunity to increase the results reliability. It is well-proven that any accounting depreciation indexes used in the financial reporting documents cannot be used as the initial primary data for valuation, because accounting depreciation indexes are unconnected with the real value changes. It is established that the valuation errors high level may be predefined by application at the evaluation procedures some simplified models of trademark value time changes. Researches results are the objective confirmation of the fact, that nowadays methodical base of independent valuation is not able to provide the higher level of this class evaluation objects accuracy results. It does not depend only from an individual appraiser or concrete evaluation company, but, firstly, from unreliable value time changes model.

Value (originality). Methodology is described gives an opportunity to increase evaluation result accuracy through the use of new offered value and Depreciation/Obsolescence time changes model. The main result of researches described is a possibility to obtain appraising/valuation results with the higher reliability and better accuracy.

THE MATHEMATICAL MODELS AND METHODS OF COMMERCIAL INFORMATION PROTECTION USAGE IN THE BUSINESS ENVIRONMENT

ВИКОРИСТАННЯ МАТЕМАТИЧНИХ МОДЕЛЕЙ ТА МЕТОДІВ ЗАХИСТУ КОМЕРЦІЙНОЇ ІНФОРМАЦІЇ У БІЗНЕС-СЕРЕДОВИЩІ

UDC 004:338

Kolenko V.V.
Specialist of the Second Category,
Instructor of Computer Science
and Information Technologies Department,
Head of the training laboratory
Kherson Polytechnic College
of Odessa National Polytechnic University
Nakonechna V.I.
Specialist of the Second Category,
Instructor of Management, Economics
and Administration Department,
Kherson Polytechnic College
of Odessa National Polytechnic University
Anosova Yu.P.
Specialist of the Highest Category,
Instructor of the Foreign Language Cycle
Committee, Methodologist
Kherson Polytechnic College
of Odessa National Polytechnic University

The article substantiates the relevance of the measures' system implementation for the formation of the commercial information protection market in Ukraine. Models of information security processes in computer systems, which allow to determine (evaluate) the general characteristics of the noted systems and processes; the main means, methods and directions of commercial information protection, as well as the problems of protecting information in enterprises are reflected in the article. The need to create different protection systems using mathematical models and methods for protecting commercial information in an entrepreneurial environment has been investigated. Necessity of creating an organizational and economic mechanism for providing the enterprise information security is proved. Specialized anti-bullying software, employees monitoring programs, for example, the American company Spector Soft Corporation, is proposed to use against insiders.

Key words: *information protection, mathematical methods, models, commercial activity, enterprise, insider, software.*

В статье обоснована актуальность внедрения системы мероприятий по формированию рынка услуг защиты коммерческой информации в Украине. Рассмотрены модели процессов защиты коммерческой информации в компьютерных системах, которые позволяют определять (оценивать) общие характеристики отмеченных систем и процессов; основные средства, методы и направления защиты коммерческой информации, а также проблемы защиты информации на предприятиях. Исследована потребность в создании разных систем защиты с использованием математических моделей и методов процессов защиты коммерческой информации в условиях предпринимательства. Доказана необходимость создания организационно-экономического механизма обеспечения информационной безопасности предприятия. Для борьбы с инсайдерами предложены специализированное программное обеспечение антишпионского предназначения, программы мониторинга сотрудников, например американская кампания "Spector Soft Corporation".

Ключевые слова: *защита информации, математические методы, модели, коммерческая деятельность, предприятие, инсайдер, программное обеспечение.*

У статті відображено моделі процесів захисту інформації в комп'ютерних системах, які дають змогу визначати (оцінювати) загальні характеристики зазначених систем і процесів. Основне призначення загальних моделей полягає у створенні передумов для об'єктивного оцінювання загального стану комп'ютерної системи щодо заходів вразливості або рівня захищеності інформації в ній. Розглянуто основні засоби, методи й напрями захисту комерційної інформації, сучасні проблеми захисту інформації підприємств. Досліджено сутність понять «інформаційна безпека», «інформаційна безпека підприємства». Класифіковано основні джерела та суб'єкти загроз, методи й засоби щодо усунення загроз для інформаційних систем. Доведено необхідність створення організаційно-економічного механізму забезпечення інформаційної безпеки підприємства. Досліджено потребу створення різних систем захисту з урахуванням використання математичних моделей та методів процесів захисту комерційної інформації в умовах підприємства, особливостей та умов їхнього функціонування. Розглянуто основні засоби, методи та напрями захисту маркетингової інформації, а також висвітлено регулювання цього питання на державному рівні. Запропоновано систему заходів з формування ринку послуг із захисту комерційної інформації в Україні. Виділено цілу низку джерел загроз інформаційній безпеці сучасного підприємства. Визначено суб'єкти, з боку яких може бути загроза інформаційним системам підприємства. Зроблено висновок, що з огляду на поширення інформаційних технологій у повсякденному житті кожна людина дедалі частіше стикається з необхідністю захисту комерційної інформації, тому питання інформаційної безпеки стає таким важливим та актуальним. Пов'язано це зі зростанням можливостей обчислювальної техніки, адже розвиток засобів, методів та форм автоматизації процесів оброблення інформації робить інформацію набагато вразливішою. Для боротьби з інсайдерами запропоновано спеціалізоване програмне забезпечення антишпугунського призначення, програми моніторингу співробітників, наприклад американська кампанія "Spector Soft Corporation".

Ключові слова: *захист інформації, математичні методи, моделі, комерційна діяльність, підприємство, інсайдер, програмне забезпечення.*

Formulation of the problem. Problems in providing information security in the modern world are growing in the same way as increasing threats, such as unauthorized destruction, replacement, copying, blocking of the authorized data access. Therefore, the information that organizations, firms or corporations own and use needs to be constantly protected. Recently the development and implementation of new methods and technologies for the processing, transmission and storage of information has considerably increased, which has caused the globalization of telecommunication networks. The rapid deployment of new generation networks contributes to the role and importance of providing information security, which is an integral part of the enterprise's business, conducted in a new way.

Common models of processes for protecting commercial information in computer systems are those that allow us to determine and evaluate the general characteristics of these systems and processes.

The purpose of general models is to create the prerequisites for an objective assessment of the computer system general state in terms of vulnerability degree or information security level in it.

The need for such assessments appears in the analysis of the general situation in order to develop strategic decisions in the organization of information protection [7, p. 154].

Analysis of recent research and publications. A large number of scientific achievements of native scholars should be noted among the most important

studies covering various aspects of the information society formation and information security in its general meaning. Among them there are O. Baranov, V. Behma, K. Bieliakov, V. Bakumenko, V. Havlovskyi, I. Havrylov, V. Herasymenko, O. Hladkivskyi, M. Hutsaliuk, V. Domariev, M. Zhulynskyi, L. Zadorozhna, O. Zinchenko, V. Malinko, V. Malynovskyi, D. Olshanskyi, V. Petryk, V. Popov, O. Laktionova, H. Lazariev, A. Marushchak, V. Tsymbaliuk, M. Shvets. The foreign scholars N. Wiener, B. Rolker, L.J. Hoffman, C. Shannon should also be mentioned.

Setting task. The aim of the article is to define from the theoretical point of view the notion of the enterprise information security in accordance with modern tendencies of the newest management technologies introduction, to substantiate the priority tasks, which are aimed to preserve and protect the information in telecommunication networks of general use. The usage of mathematical methods and models of information security also is to be considered. The principles concerning organization of the enterprise telecommunication networks information security is to be substantiated.

Presentation of the main research material. To achieve market success, the company needs relevant, reliable and exhaustive information about customers, competitors, suppliers, and intermediaries. The value of the information is in creating the preconditions for gaining competitive advantages, helping to reduce the level of commercial risk, to determine and take into account changes in the surrounding business environment.

Taking into account that commercial information, is defined as a collection of data, messages, information, characterizing the business environment, objects, phenomena, processes, communications that need to be collected, transmitted and processed to make managerial decisions [11, p. 5], it is identified as the resource. Many scholars [11, p. 7] apply a resource approach to the notion of information. Therefore, for each firm it is important to maintain competitive advantages on the market, which is the question of confidentiality that is the protection of information from the opponents.

One can distinguish a number of the threats sources to a modern enterprise information security:

– illegal activity of some economic structures in the field of the formation, dissemination and information usage;

– violations of established rules on information collecting, processing and transferring;

– intentional actions and unintentional mistakes of information systems personnel;

– errors in the information systems design;

– hardware and software failures in information and telecommunication systems, etc. [8].

It is also necessary to take into account that the threat to information systems of the enterprise may come from the following entities:

– employees of the enterprise using their official position (when the legal rights of the position are used for illegal transactions with information);

– employees of the enterprise who are not entitled by virtue of their official duties, but who have unauthorized access to the confidential information;

– persons who are not connected by the current employment agreement (contract).

Unfortunately, one of the most important threats to companies from the point of view of information security is their own employees, who are called insiders. Insiders are employees who deliberately, due to negligence or ignorance, cause the leakage of confidential information to which they have access in order to perform their official duties. The greatest damage is caused by those who sell data to the competitors of the company. To struggle with this, there is specialized anti-scam software, employee monitoring program; for example, the Spector Soft Corporation [5] developed the Spector 360 product, which is intended for centralized employee monitoring. The anti-insider program explores how employees use their computers and the Internet. Spector 360 allows you to inspect the entire organization through graphic charts.

In addition, we will analyze the concept of “information protection”, which is understood in the work [10, p. 67] as a set of measures for providing the physical integrity of information, preventing unauthorized changes and getting data and its characteristics are data reliability, confidentiality, integrity and availability of information.

Information security is safety (state of safety) of the individual, society and state basic interests in the field of information, including information and telecommunication information infrastructure and the actual information and its parameters, such as completeness, objectivity, accessibility and confidentiality.

The tasks of the information system (IS) protecting can be divided into several levels, namely:

1) well-timed provision of decision-making processes with reliable information on the basis of data entered into the IS data:

– sufficient data completeness;

– the initial data authenticity;

– sufficient speed of decision-making;

– availability;

– the response guarantee after receiving the request;

2) the enterprise’s competitiveness providing:

– confidentiality saving;

– the intruder misinformation.

All this complex will enable to form a commercial information protection system as a software and hardware complex, into which anti-insider program should be included.

Among the key areas of information security in IS there is the technical protection of information, which

is divided into two major classes, namely: information protection systems from unauthorized access (UAA) and information protection systems from leakage through technical channels.

UAA protection is carried out in different components of the IS:

1) applied and system software;
2) hardware part of the workstations servers;
3) communication equipment and communication channels;
4) the perimeter of the IS.

The protection of information, providing information security should be of a systemic nature, that is, different means of protection should be applied simultaneously and under common control.

The information protection objectives in the system can be represented as an organization of optimal functioning.

In this case, the concept of optimal functioning can be formulated in accordance with statements of optimization tasks: for given resources to ensure maximum results, or provide the desired result with minimal costs [6, p.230].

Fig. 1 shows a general model of the choosing information security systems process.

The model uses the following notation:

– **C** is the financial means, which the opponent possesses;

– **{L}** is multitude estimates of system losses, in case of successful implementation of information threats;

– **{LZ}** is multitude estimates of system losses in the case of information protection means application;

– **{MR}** is multitude system resource usage parameters;

– **{P}** is multitude violators;

– **T** is time, which an attacking party has for realization of the threats;

– **{TS}** is technological system functioning scheme;

– **{U}** is multitude information threats;

– **{Z}** is multitude means of information protection;

– **r** is vector of information protection means usage in the system.

We formulate the tasks that must be solved for the information system protection means choice [6, p. 235]:

– to develop a model for the functioning of the system and a model for using its resources;

– to build a model of a probable opponent, evaluate his capabilities;

– to develop a model of system information threats;

– to develop a model for estimating losses.

Based on the opponent capabilities, as well as on the model of threats, it is necessary to build a reliable model for allocating resources to protect information.

Let us study the formal description of each of these models [3, p. 54].

The model of the system functioning can be formally represented as a function:

$$F \rightarrow \{TS\}, \quad (1)$$

where **{TS}** is a formal description of the system functioning technology.

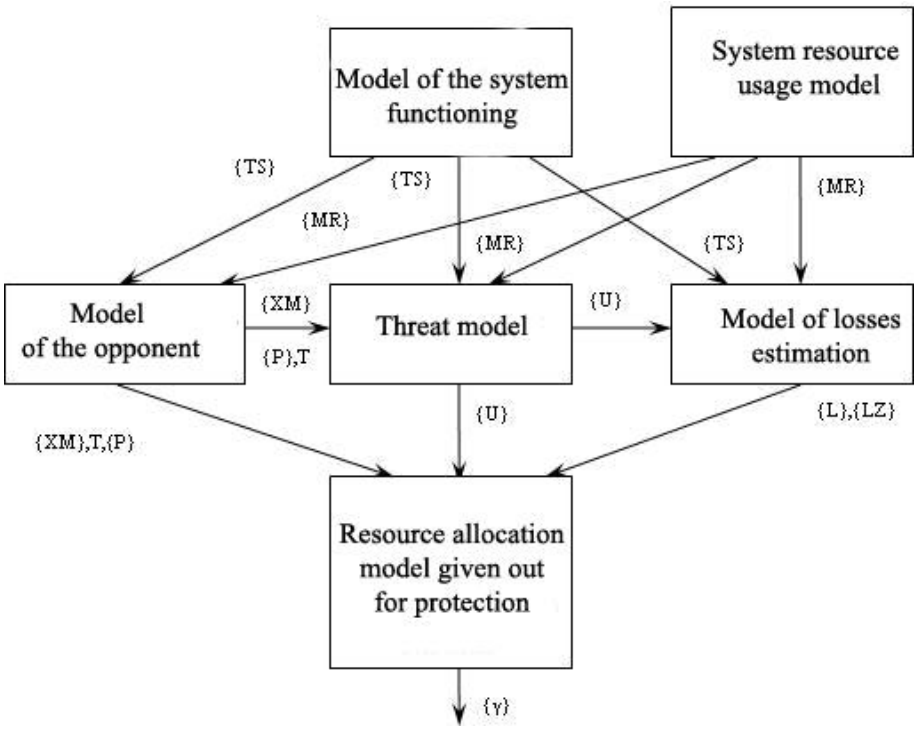


Fig. 1. The general model of the choosing information security means process

The information processing system will act as the output data function.

The result of this function is a formal description of the system's operation technology.

The system resources usage model is a function of:

$$F(\{TS\}) \rightarrow \{MR\}. \quad (2)$$

where **{MR}** is a formal description of the resources used by the system at various stages of information processing.

The model of the opponent represents the following function:

$$F(\{TS\},\{MR\}) \rightarrow (\{P\},C,T,\{XM\}). \quad (3)$$

where **{P}** is multitude of intruders categories; **{XM}** is multitude means for realization of the opponent's destructive actions; **C** is the opponent's financial capabilities; **T** is time, which is at the disposal of the attacking party.

The threat model describes the following functionality:

$$F(\{MR\},\{TS\}) \rightarrow \{U\}, \quad (4)$$

where **{U}** is formally described multitude system information threats.

The model of possible losses estimation is described as follows:

$$F(\{TS\},\{MR\},\{U\}) \rightarrow (\{L\},\{LZ\}). \quad (5)$$

where **{L}** is system losses caused by the threats successful implementation; **{LZ}** is system losses caused by the use of information security means.

Distribution model of resources allocated to protect information:

$$F(\{U\},\{L\},\{LZ\},\{XM\},\{P\},\{Z\},T,C) \rightarrow (r). \quad (6)$$

where **{Z}** is multitude means of information protection.

The order of models interaction. At the first stage, a model of system operation is being developed. The results of this phase will be used in all subsequent information security processes models. The functioning system technology is the result of simulation.

After obtaining a description of the system functioning technology, it is necessary to determine the system resources, that is, to determine what resources are used by the system for solving the problems of processing information. Then, it is necessary to describe the resources use scheme. After that, this scheme is needed to determine the possible objects of intruders' attacks, as well as in the information leakage channels formation, etc. [7, p. 165].

The next step is to develop an opponent's model. This requires the results of the previous stages: the operation technology and the resources use scheme.

The above data will help to classify a potential opponent, which in its turn will allow building an adequate information security system in the future. The multitude of attacker's possible categories is the result of building an opponent's model. After the end of the previous stage, a model of information threats is formed. The starting point for simulation will be the technology of the system's operation and the resource's usage scheme.

The result of this stage of simulation is a list of threats to the information system, as well as ways to implement them.

Each item in the list must contain information about the categories of attackers who can implement the specified threat.

In addition, the properties of information that will be violated in the event of a successful threat implementation should be specified.

After getting the list, it is necessary to build models for estimating losses. To do this, it is necessary to calculate estimates of possible losses that the system may incur for each threat from the list. The starting point for building such a model is the technology of the system's operation, the scheme of the resources' usage, as well as the list of threats to the information system. The list of possible losses is the results of simulation.

Despite using these methods, ensuring information security of an enterprise at an appropriate level is possible only when the information component of economic security is considered as an integral part of the enterprise management process.

The system approach to the analysis of financial and economic security involves consideration of economic and production activity as a multi-layered structural system. It is based on the studied object integrity principle, that is, the study of its properties as a whole, since the whole (system) has such qualities that none of its constituents possess (see Fig. 2).

The financial and economic security system has all the properties of the cybernetic system, in particular the availability of information channels between its individual elements; multivariate behavior of the system; manageability and purposefulness of the system [9]. The system approach provides the study of as many connections between elements of the system and the objects of the environment as possible, to identify and analyze the most significant of them. One of the main problems of applying a systematic approach to the entrepreneurship economic security study is the correct system specification, the identification of all its essential elements and the establishment of the whole set of relationships between them.

Experience shows that virtually every enterprise has antivirus protection, user authentication systems, access control systems for the information system, etc. That is to say, the potential of protective means is present, but it is not fully realized by enterprises. The overwhelming majority of requirements of information security standards can be realized by means of protection available to firms [8].

Thus, the comprehensive provision of automated systems information security is a collection of cryptography, software, hardware, technical, legal, orga-

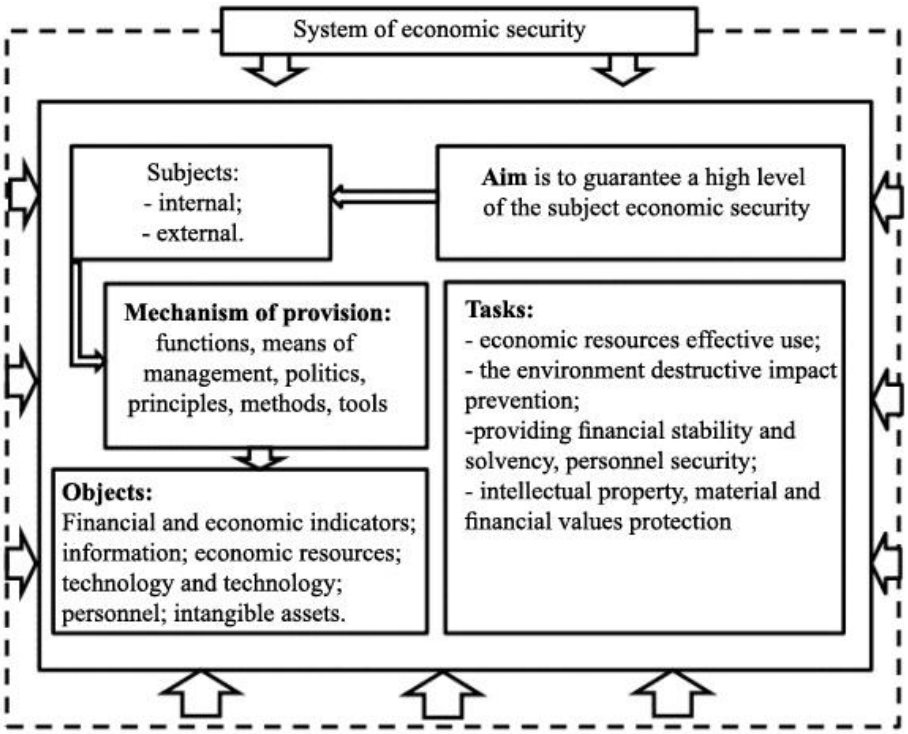


Fig. 2. The entrepreneurship economic security system

nizational methods and means of ensuring the protection of information when it is processed, stored and transmitted using modern computer technology [2, p. 45]. A modern enterprise should be able to formulate an information security policy properly, that is to develop and implement a set of measures for the protection of confidential data and information processes effectively. Such policy provides appropriate requirements for personnel, managers and technical services [2, p. 49].

It is important to define the stages of building an information security policy, namely:

– the registration of all resources to be protected;

– the analysis and creation of a possible threats list for each resource;

– the assessment of each threat occurrence probability;

– the use of measures that allow cost effective protection of the information system [1, p. 356].

In order to provide the whole protection of the commercial information, it is necessary to develop a system of measures for the formation of the information security market in Ukraine, namely:

– a program that minimizes the risks of deliberate and accidental leakage of corporate information

– when collecting, transmitting confidential data it is necessary to use encryption technologies;

– the methodical approaches to the organization of the information security services monitoring market.

Conclusions from the study. Thus, the use of information technology greatly improves the efficiency of processes, reduces the cost of their implementation, but leads to new threats to the enterprise operation. While implementing a systemic approach to information security of an enterprise, one should follow the principles of confidentiality, integrity and availability of information, which will improve its effectiveness. Provision of information security should be considered as an integral element of the enterprise management process.

The analysis of existing information security tools has shown that commercial systems should be based on all types of information security measures, including: protection against insiders, security and fire alarm, digital video surveillance, control and access control to the system, which are regulated by the legislative Levels of the Law of Ukraine. Such means should ensure identification and authentication of users, authority distribution to the system access, registration and recording of attempted unauthorized access. One of the most important components of this process should be a qualified choice of information protection means, which should begin with the identification of the main list of threats, the choice of security measures and the existing means of protection, implementation and the information security testing.

After completing all of the above steps, the solution to the problem of choosing information security means is being solved. The result is a binary vector of known information security tools [4, p.118].

The result of the above is an algorithm for solving the problem of information protection means choos-

ing. When constructing this algorithm, it is necessary to take into account such a circumstance: because of the high significance of each of the simulation stages, as well as the high price of making an incorrect decision, it is necessary to provide the possibility of repeating some simulation steps if necessary.

Thus, building a system for information security is a complex and time-consuming process that requires the use of a wide range of knowledge on information security and is an absolute necessity of the present and a guarantee of a commercial information protection high level in the future.

REFERENCES:

1. Batiuk A., Dvulit Z., Obelovska K., Ohorodnik I., Fabri L. (2004) *Informatsiini systemy v menedzhmenti* [Information systems in management]. Lviv : Intelekt-Zakhid (in Ukrainian).

2. Vlasova L. (2007) *Zashchita informatsii* [Information protection]. Khabarovsk : RYTs KhGAEP (in Russian).

3. Gorbunov V. (2004) *Matematicheskie metody v teorii zashchity informatsii* [Mathematical methods in the theory of information protection]. Moskva : AMGK (in Russian).

4. Doroshko V., Azarov O., Shelest M., Yaremchyk Yu. (2003) *Osnovy kompiuternoi stehanohrafii : navchalnyi posibnyk dlia studentiv i aspirantiv* [Basics of computer steganography: a tutorial for students and graduate students]. Vinnytsia : VDTU (in Ukrainian).

5. Infobezpeka.com. Zakhyst vid insaideriv – porozhnii zvuk abo neobkhidnist [Insider protection – is it an empty sound or need]. Available at: http://www.infobezpeka.com/publications/?id=285 (accessed: 15 January 2019).

6. Konakhovych H., Klymchuk V., Pauk S., Potapov V. (2005) *Zashchita informatsii v telekommunikatsionnykh sistemakh* [Information protection in telecommunication systems]. Kyiv : MK-Press (in Russian).

7. Konakhovich G., Puzyrenko A. *Komp'yuternaya steganografiya. Teoriya i praktika.* [Computer steganography. Theory and practice]. Kyiv : MK-Press (in Russian).

8. Lytvyniuk A. Osnovy informatsiinoi bezpeky. Kompleksna systema zakhystu informatsii: struktura, vstanovlennia ta pidtrymka funktsionuvannia [Fundamentals of Information Security. Integrated information security system: structure, installation and maintenance of the operation]. Available at: http://www.cvk.gov.ua/visnyk/pdf/2008_4/visnik_st_08.pdf (accessed: 12 December 2018).

9. Matiev D. Sredstva zashchity informatsii: problema vybora i sootvetstviya [Means of information protection: the problem of choice and compliance]. Available at: http://bankir.ru/publikacii/s/sredstva-zaschiti-informacii-problema-vibora-i- sootvetstviya-5386161 (accessed: 25 January 2019).

10. Pasichnyk V., Zhezhnych P., Kravets R., Peleshchyshyn A., Tarasov D. (2006) *Hlobalni informatsiini systemy ta tekhnolohii : modeli efektyvnoho analizu, opratsiuvannia ta zakhystu danykh* [Global Information Systems and Technologies: Models for Effective Analysis, Processing and Data Protection]. Lviv : NU "Lvivska politekhnika" (in Ukrainian).

11. Pinchuk N., Haluzynskyi H., Orlenko N. (1999) *Informatsiini systemy i tekhnolohii v marketynhu* [Information systems and technologies in marketing]. Kyiv : KNEU (in Ukrainian).

Kolenko Violeta
Specialist of the Second Category,
Instructor of Computer Science and Information Technologies Department
Head of the training laboratory
Kherson Polytechnic College of Odessa National Polytechnic University
Nakonechna Viktoriia
Specialist of the Second Category,
Instructor of Management, Economics and Administration Department,
Kherson Polytechnic College of Odessa National Polytechnic University
Anosova Yuliia
Specialist of the Highest Category,
Instructor of the Foreign Language Cycle Committee, Methodologist
Kherson Polytechnic College of Odessa National Polytechnic University

THE MATHEMATICAL MODELS AND METHODS OF COMMERCIAL INFORMATION PROTECTION PROCESSES USAGE IN THE BUSINESS ENVIRONMENT

The purpose of the article. The problem of security without information, so that information with the help of volunteers, organizing organizations, firms, corporations and consuming pushes.

Models of information security processes in computer systems are reflected in the article. They are named so, as they allow determining (estimating) the general characteristics of these systems and processes. The main purpose of common models is to create the prerequisites for an objective assessment of the computer system general state in terms of vulnerability or security level of information in it.

Methodology. The basic means, methods and directions of the commercial information protection, modern information security problems of enterprises are studied. The essence of the information security concept, the enterprise information security is investigated. The main sources and entities of threats, methods and means for eliminating threats to information systems are classified. Necessity of creating an organizational and economic mechanism for providing the enterprise information security is proved.

The need to create different security systems was investigated, taking into account the use of mathematical models and methods of processes for protecting commercial information in the conditions of the enterprise, features and conditions of their operation. The main means, methods and directions of marketing information protection are considered. The regulation of this issue at the state level is highlighted. A system of measures for the market formation of a commercial information protection in Ukraine has been proposed. A number of threats sources to the information security of a modern enterprise are highlighted. Subjects by whom there may be a threat to the enterprise information systems are determined.

It is concluded that from the perspective and spread of the information technologies usage in everyday life, every person is increasingly faced with the need to protect commercial information, which is why the issue of information security becomes so important and relevant. It is connected to the growing capabilities of computer technology. After all, the development of tools, methods and forms of information processing automation processes make information much more vulnerable. Specialized anti-bullying software, employees monitoring programs, for example, the American company Spector Soft Corporation, is proposed to use against insiders.

The notion of “information protection” is analyzed, under which in the work of V. Pasichnyk, P. Zhezhnych, R. Kravets, A. Peleshchyshyn, D. Tarasov “Global Information Systems and Technologies: Models of Effective Analysis, Processing and Data Protection”, is understood as a set of measures to ensure the physical integrity of information, prevent unauthorized changes and data acquisition, and its characteristics are data reliability, confidentiality, integrity and information availability.

The tasks of the information system protection distributed at several levels were defined.

The purpose of the information security is to determine the system which can be provided as an organization for optimal functioning.

Results. The conclusions are that the use of information technology significantly improves the efficiency of processes, reduces the cost of their implementation, but causes new threats to the operation of the enterprise. Implementing a systemic approach to information security of an enterprise should adhere to the principles of confidentiality, integrity and availability of information, which will improve its effectiveness. Provision of information security should be considered as an integral element of the enterprise management process.

ПЕРСПЕКТИВИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ НА ОСНОВІ ЗАСТОСУВАННЯ ІНСТРУМЕНТІВ ПОДАТКОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ

PERSPECTIVES OF ECONOMIC DEVELOPMENT OF UKRAINE BASED ON APPLICATION OF TAX ADJUSTMENT TOOLS

УДК 336.226

Папаіка О.О.
д.е.н., професор,
головний науковий співробітник
відділу макроекономіки та державного управління
Причорноморський науково-дослідний інститут економіки та інновацій
Рудь М.М.
здобувач відділу макроекономіки
та державного управління
Причорноморський науково-дослідний інститут економіки та інновацій

В статті запропонована оцінка впливу існуючої в Україні податкової політики на економічний розвиток держави та розроблені напрямки економічного розвитку України на основі застосування інструментів податкового планування. Детальний аналіз податків вказав на регресивну форму податку на прибуток підприємств та ввізного мита. Це може свідчити про свідоме ухилення від їхньої сплати суб'єктами господарювання. Тому, державні інструменти податкового регулювання повинні бути спрямовані на аналіз причин та ліквідацію наслідків в контексті даної проблемної ситуації. Міждержавний порівняльний аналіз засвідчив, що існуюча в Україні середня ставка податкового навантаження не є стримуючим фактором зростання. Науковою новизною даної роботи є удосконалення науково-практичного підходу до побудови системи податкового регулювання на основі сценарного підходу до прогнозування економічного розвитку країни, що на відміну від існуючих базується на статистичному аналізі міждержавних порівнянь та дозволяє отримувати рекомендації щодо управління складовими рівня податкового навантаження.

Ключові слова: *податкове регулювання, економічний розвиток, податкова політика, росткове планування, сценарний підхід.*

В статье предложена оценка влияния существующей в Украине налоговой политики на экономическое развитие государства и разработаны направления экономического развития Украины на основе применения инструментов налогового планирования. Детальный анализ налогов указал на регрессивную форму налога на прибыль предприятий и ввозной пошлины. Это может свидетельствовать о сознательном уклонении от их уплаты субъектами хозяйствования. Поэтому, государственные инструменты налогового регулирования должны быть направлены на анализ причин и ликвидации последствий в контексте данной проблемной ситуации. Межгосударственный сравнительный анализ показал, что существующая в Украине средняя ставка налоговой нагрузки не является сдерживающим фактором роста. Научной новизной данной работы является совершенствование научно-практического подхода к построению системы налогового регулирования на основе сценарного подхода к прогнозированию экономического развития страны, в отличие от существующих базируется на статистическом анализе межгосударственных сравнений и позволяет получать рекомендации по управлению составляющими уровня налоговой нагрузки.

Ключевые слова: *налоговое регулирование, экономическое развитие, налоговая политика, ростков планирования, сценарный подход.*

The authors have proved that the scientific problem in studying the economic development of Ukraine in the context of the tax aspect is important for the present and actual problem, which requires detailed consideration and solution. It is noted that each sovereign state, in order to ensure its viability and implementation of internal and external development goals, should also ensure the fulfillment of certain state-building functions, which include: legislative, executive, judicial, law enforcement and others. The article offers an assessment of the impact of the existing tax policy in Ukraine on the economic development of the country and elaborates the directions of economic development of Ukraine on the basis of the use of tax planning tools. The author proved that during the last decade, the average annual growth rate of the consolidated budget was 4.77% and exceeded the growth rate of GDP, which was only 3.51% annually in comparable prices. This indicates the existence of a progressive tax system capable of performing the distribution and regulatory function. According to the calculations, the author came to the conclusion that with an increase in the tax burden, an increase in tax revenues from budgets of all levels was observed. Consequently, the economy of Ukraine to date, according to Lafer's curve, has not yet reached the maximum possible amount of tax revenues, including due to its shadowing. A detailed tax analysis indicated a regressive form of corporate income tax and import duties. This may indicate a deliberate evasion by the business entities. Therefore, state tax regulation instruments should focus on the analysis of causes and the consequences in the context of this problematic situation. Interstate comparative analysis has shown that the current average tax burden in Ukraine is not a deterrent to growth. The scientific novelty of this work is the improvement of the scientific and practical approach to the construction of the tax regulation system based on the scenario approach to forecasting the economic development of the country, which, unlike the existing ones, is based on the statistical analysis of interstate comparisons and allows to receive recommendations for managing the components of the level of tax burden.

Key words: *tax regulation, economic development, tax policy, growth planning, scenario approach.*

Постановка проблеми Кожна суверенна держава, для забезпечення свої життєздатності та реалізації внутрішніх й зовнішніх цілей розвитку, також має забезпечувати виконання певних державоутворюючих функцій, до складу яких належать: законодавча, виконавча, судова, правоохоронна та інші. Згідно Конституції України, головним обов'язком держави є забезпечення прав і свобод її громадян. Важливим інструментом реалізації державних функцій є податкова система країни, що має на меті [1]: планомірне та ритмічне забезпечення бюджетів різних рівнів фінансовими ресурсами – фіскальна функція; стимулювання, або стримування ділової активності – розподільчо-регулююча функція.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, Питаннями застосування інструментів податкового регулювання в своїх роботах займались такі українські науковці, як: І. Бурденко, В. Василевська, В. Геєць, О. Кравченко, В. Маргалик, А. Скрипник, А. Соколовська, Т. Єфименко та інші. Тому, наукова проблематика з вивчення економічного розвитку України в контексті податкового аспекту є важливою та актуальною задачею, що потребує свого вирішення [2].

Постановка завдання. Головною метою даної статті э оцінка впливу існуючої в Україні податкової політики на економічний розвиток держави.

Виклад основного матеріалу дослідження. Дослідження перспектив економічного розвитку України на основі застосування інструментів податкового регулювання доцільно розпочинати з динаміки податкових надходжень за попередні роки. Обсяги податкових надходжень в цінах кожного року не дозволяють провести порівняльний аналіз рівнів часового ряду, оскільки враховують фактор інфляції, яка на протязі 2004-2018 років, згідно даних Державної служби статистики України [3], коливалась від -0,2% у 2012 р. до +43,3% у 2015 р. Тому, для нівелювання її впливу, абсолютні значення всіх досліджуваних показників було приведено до рівня цін базисного, 2004 р. Таким чином, на рис. 1 наведено динаміку податкових надходжень в місцеві, державний та зведений бюджети України, обчислених на основі даних Державної фіскальної служби України [1].

Статистичний аналіз часових рядів, рис. 1, та відповідні аналітичні розрахунки дозволяють зробити наступні висновки:

1. Зведений бюджет України протягом 2004-2018 років формувався переважно за рахунок державного бюджету, частка якого коливалась від 75,6% до 80,7%. За результатами 2018 р. вона складала 76,5%. Таким чином, переважна більшість державних функцій, до сьогоднішнього дня, забезпечується централізовано, коштами державного бюджету.

2. Середньорічні темпи приросту податкових надходжень в порівняних цінах складали: +7,0% для місцевого бюджету; +7,4% для державного; +7,3% для зведеного бюджету України. Однак, динаміка надходжень в різні роки носила коливальний характер: періоди зростання чергувались зі спадами та навпаки.

3. Загальний тренд зведеного бюджету формувався за рахунок надходжень до державного бюджету. Проте, коефіцієнт кореляції між динамікою надходжень до місцевих та державного бюджету становив 0,905. Це свідчить про високу взаємозалежність динаміки вказаних показників від іншого фактору, що виступає їхньою першопричиною.

Визначення перспектив економічного розвитку України на основі застосування інструментів податкового регулювання, потребує розробки відповідного науково-практичного підходу, представленого на рис. 2.

Запропонований науково-практичний підхід базується на поєднанні макроекономічного аналізу з методами загальної теорії статистики та моделювання соціально-економічних систем.

Практична реалізація I та II етапів передбачає формування системи статистичних показників, що виступають вхідними даними для подальшого аналізу на основі відкритих офіційних джерел.

Вивчення економічного розвитку України в контексті податкових надходжень потребує встановлення аналітичного взаємозв'язку між показниками, що розглядались вище, та обсягом валового внутрішнього продукту [4], зображених на рис. 3.

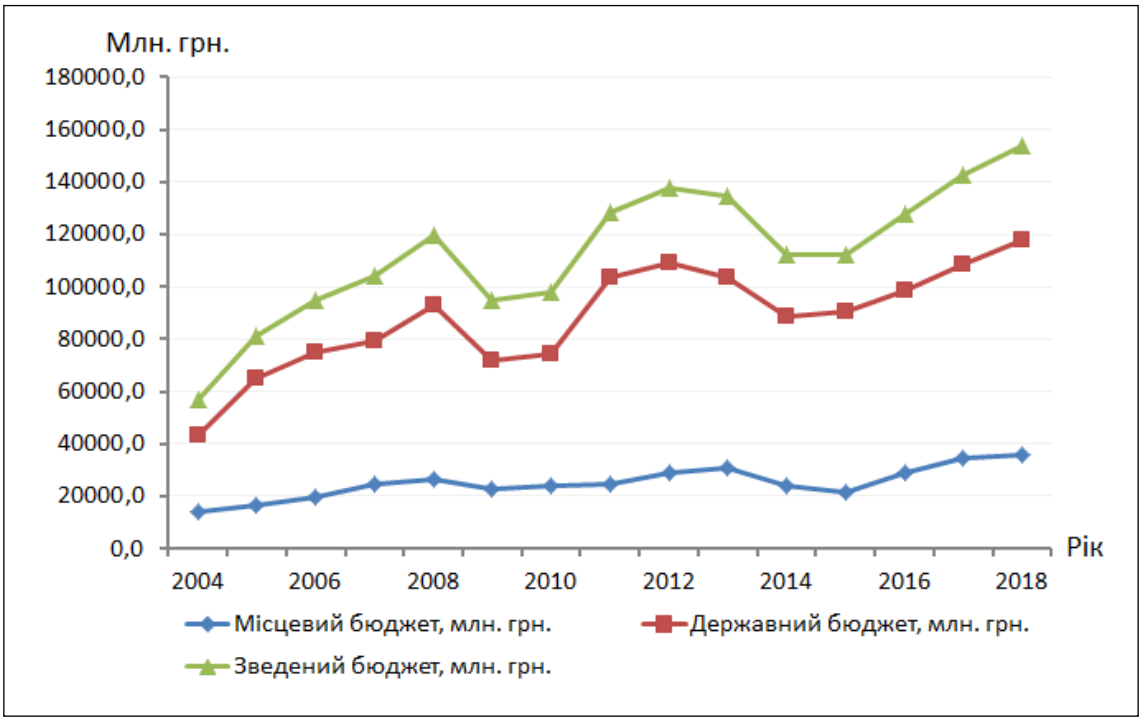


Рис. 1. Динаміка податкових надходжень за 2004-2018 роки в цінах базисного, 2004 р.

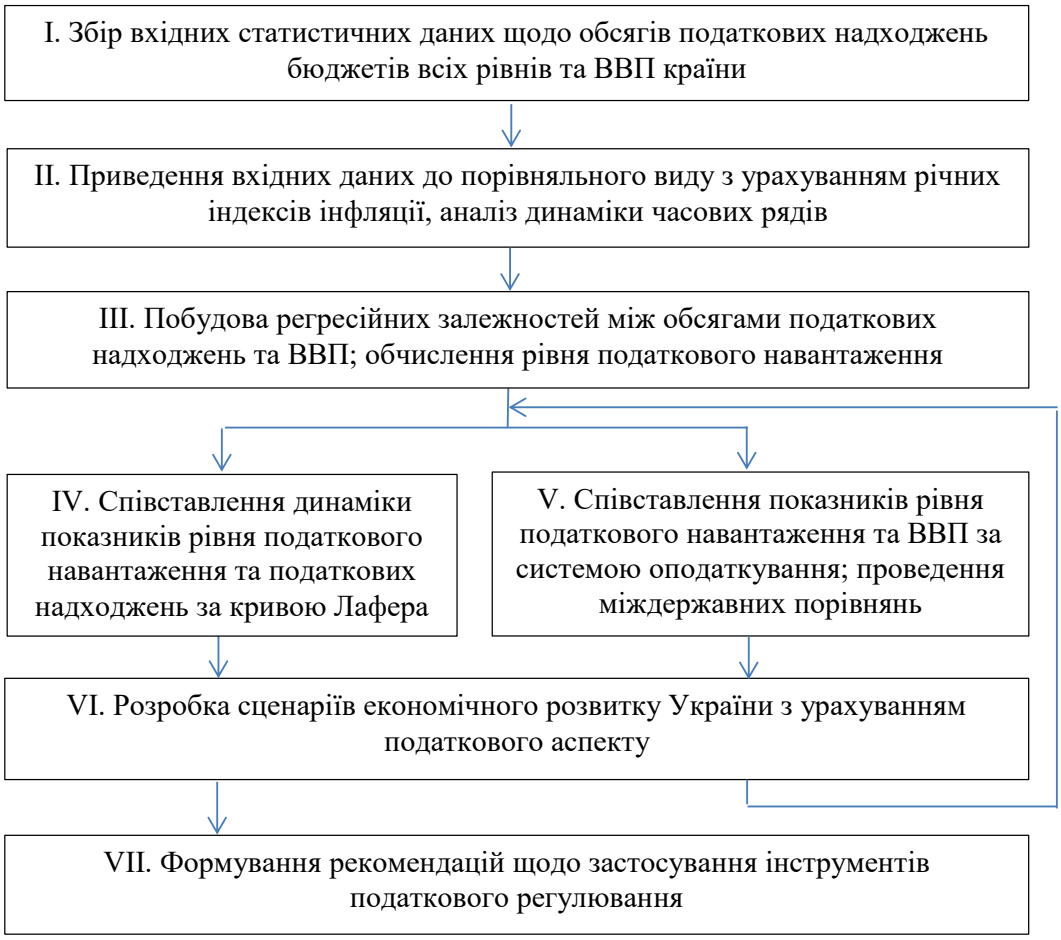


Рис. 2. Науково-практичний підхід до побудови системи податкового регулювання в контексті економічного розвитку країни

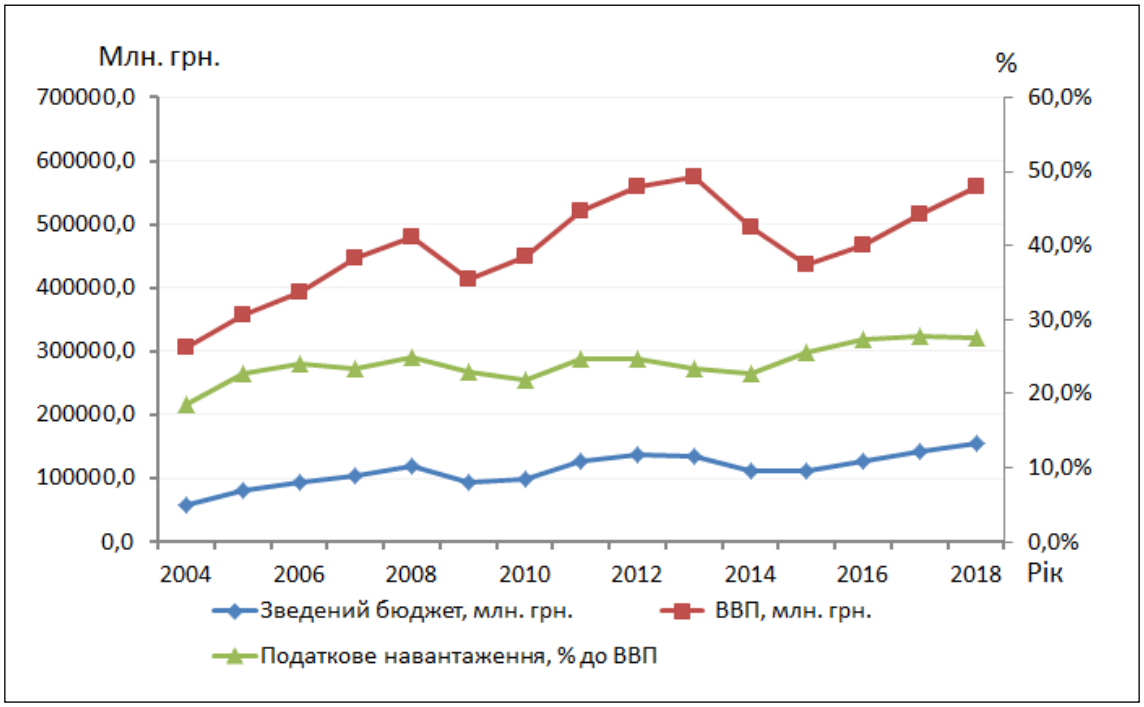


Рис. 3. Динаміка податкових надходжень до зведеного бюджету України, ВВП за 2004-2018 роки в цінах базисного року та рівня податкового навантаження

Обсяги ВВП та податкових надходжень до зведеного бюджету країни позначені по основній вертикальній осі зліва на графіку. З рис. 3 видно, що обидва економічні показники мають синхронні періоди зростання та спаду, що доводить залежність податкових надходжень від динаміки ВВП. Окрім цього, наявність високого прямого статистичного зв'язку між ВВП та річними обсягами бюджетів всіх рівнів доводилась аналітичними розрахунками за допомогою коефіцієнтів кореляції: $K_{Місц} = 0,873$; $K_{Держ} = 0,926$; $K_{Звед} = 0,931$.

Етап III науково-практичного підходу передбачав пошук статистичних залежностей між вказаними показниками з використанням методу найменших квадратів.

За результатами проведеного регресійного аналізу було отримано наступну систему рівнянь:

$$ПН_{Місц} = -7660,1920 + 0,0706 \times ВВП, \quad (1)$$

$$ПН_{Держ} = -25641,4520 + 0,2448 \times ВВП$$

$$ПН_{Звед} = -33301,6440 + 0,3154 \times ВВП$$

Де *ВВП* – скоригований обсяг валового внутрішнього продукту в цінах базисного року; $ПН_{Місц}$, $ПН_{Держ}$, $ПН_{Звед}$ – відповідно, скориговані обсяги податкових надходжень місцевих, державного та зведеного бюджетів.

Окрім лінійних залежностей, вивчались експоненційна, логарифмічна, поліноміальна та степенева. Адекватність отриманих залежностей перевірялась за допомогою критерію Фішера і засвідчила відповідність розрахункових значень вхідним статистичним даним, з достовірністю у 95%: $F_{розр,Місц} = 46,14 > F_{табл} = 2,53$; $F_{розр,Держ} = 95,87$; $F_{розр,Звед} = 101,64$.

Побудована система регресійних рівнянь (1) дозволяє виконувати прогнозування обсягів податкових надходжень бюджетів різних рівнів, в залежності від сценаріїв економічного розвитку та відповідної динаміки ВВП. Однак, як і будь-яка економетрична модель, вказана система буде зберігати адекватність в певних межах змін факторного показника.

Зростання обсягів податкових надходжень, розширює можливості держави з реалізації фіскальної та розподільчо-регулюючої функції [2]. Це може відбуватись як внаслідок збільшення середнього рівня податкового навантаження, так і за рахунок розширення бази оподаткування. Найбільш відомою формою такої залежності в макроекономіці є крива Лафера. Вказана залежність виходить з гіпотези про те, що зі зростанням рівня податкового навантаження, спочатку спостерігається збільшення податкових надходжень в бюджети різних рівнів, внаслідок подальшого економічного зростання та відповідного розширення бази оподаткування. Проте, досягнувши максимальних податкових надходжень, будь-яка економіка стикається з дією стримуючого ефекту податкового тиску та зменшенням обсягів відповідних надходжень.

В нашому випадку середньорічний рівень податкових навантажень для бюджетів всіх рівнів обчислювався на основі вхідних статистичних даних відношенням обсягів податкових надходжень до ВВП. Протягом 2004-2018 років варіація вказаного показника для місцевих бюджетів складала від 4,5% до 6,7%; для державного бюджету – 14,1%-21,1%; для зведеного бюджету країни – 18,6%-27,8%.

З точки зору макроекономічних досліджень, увагу науковців привертало вивчення співвідношень:

– рівня податкового навантаження та відповідних надходжень до бюджету, IV етап науково-практичного підходу, рис. 2;

– рівня податкового навантаження та валового внутрішнього продукту, в порівнянні з досвідом інших країн світу, V блок.

Динаміка податкового навантаження в Україні для зведеного бюджету наведена на рис. 2 та вимірюється за допомогою допоміжної вертикальної осі справа. Як бачимо, вона демонструвала загальну тенденцію до зростання та за даними 2018 р. складала 27,5% від обсягу ВВП. Розроблена система рівнянь (1) також враховує вказані передумови, оскільки розрахункові значення $ПН_{Місц}/ВВП$, $ПН_{Держ}/ВВП$, та $ПН_{Звед}/ВВП$ не є постійними величинами та можуть використовуватись при проведенні сценарного моделювання. Зважаючи на статистичну залежність Лафера, станом на початок 2019 р. Україна знаходилась на відрізку кривої, коли зростання рівня податкового навантаження, призводило до збільшення надходжень до бюджету і навпаки. Коефіцієнт кореляції між вказаними показниками становив 0,8343, що свідчить про високий прямий зв'язок.

З іншої сторони, співставлення цільових показників на V етапі розглянутого підходу, рис. 2, дозволяє виконати класифікацію існуючої в Україні системи оподаткування:

– податкова система вважається прогресивною, якщо податкове навантаження зростає зі збільшенням ВВП;

– регресивною, якщо зі зростанням ВВП податкове навантаження в цілому по країні зменшується;

– пропорційною, якщо незалежно від обсягу ВВП, середня ставка податкового навантаження залишається без змін.

Порівнюючи дані динамічних рядів, показаних на рис. 3 можна зазначити, що протягом 2004-2018 років середня ставка податкового навантаження в Україні зросла на +8,91%, з 18,6% до 27,5%. За той самий час обсяг ВВП у порівняних цінах збільшився з 307313,4 млн. грн. до 559212,8 млн. грн., або на +81,97%. Це означає, що кожний додатковий відсоток економічного

зростання призводив до збільшення середньої ставки податкового навантаження на +0,11%, що відповідає прогресивній системі оподаткування. Така система, за своєю суттю, автоматично перерозподіляє дохід від багатих до бідних: більший податковий тягар несе той, хто виробляє в процесі господарської діяльності більший обсяг доданої вартості.

Серед всіх податків, найбільш прогресивну форму мали:

– зростання ПДВ протягом 2004-2018 р. склало +5,91%, з 8,32% до 14,22% від обсягу ВВП, або +0,42% річних;

– зростання податку на доходи фізичних осіб – +2,54%;

– зростання акцизного податку – +1,93%;

– місцеві податки та збори – +1,49%.

Саме за рахунок цих податків в найбільшій мірі реалізовувалась розподільчо-регулююча функція податкової системи.

Відповідно, найбільш регресивну форму мали:

– податок на прибуток підприємств – -2,12%;

– ввізне мито – -0,37% тощо.

Виникає закономірне питання щодо перспектив подальшого економічного зростання в Україні, а саме, яким чином подальше зростання середньої ставки податкового навантаження буде впливати на збільшення валового внутрішнього продукту. Для відповіді на вказане питання, в рамках даного дослідження було проведено міждержавний порівняльний аналіз за вказаними показниками, результати якого наведені на рис. 4.

Було досліджено близько 40 країн Західної Європи, та інших частин світу, у яких середня ставка податкового навантаження коливалась від 16,2% до 46,2% від обсягу ВВП. Зображена на рис. 4 діаграма розсіювання свідчить про відсутність статистичного зв'язку між досліджуваними показниками. У більшості розвинутих країн податкове навантаження складає 25%-45%, а річний обсяг ВВП на душу населення – 20000-60000 дол.

Таким чином, прогресивна податкова система України не потребує з боку держави пом'якшення для стимулювання економічного зростання. На підтвердження даного висновку, за даними 2017-2018 років було проведено співставлення за тими самими країнами показників темпів економічного зростання та середньої ставки податкових надходжень, рис. 5.

Як видно з рис. 5, темпи приросту ВВП на душу населення від 5% річних та вище були притаманні країнам з рівнем податкового навантаження від 20% до 40%. При цьому, більшість високо розвинутих країн демонстрували помірні темпи зростання у 3%-5%, з податковим навантаженням до 46%. Таким чином, дана діаграма розсіювання також засвідчує відсутність явно вираженого стримуючого ефекту від податкового тиску, який знаходився в цих межах.

Висновки з проведеного дослідження. Підсумовуючи вищесказане, можна зробити наступні висновки відносно впливу існуючої в Україні податкової політики на економічний розвиток держави:

– протягом останнього десятиріччя середньорічні темпи зростання зведеного бюджету дорів-

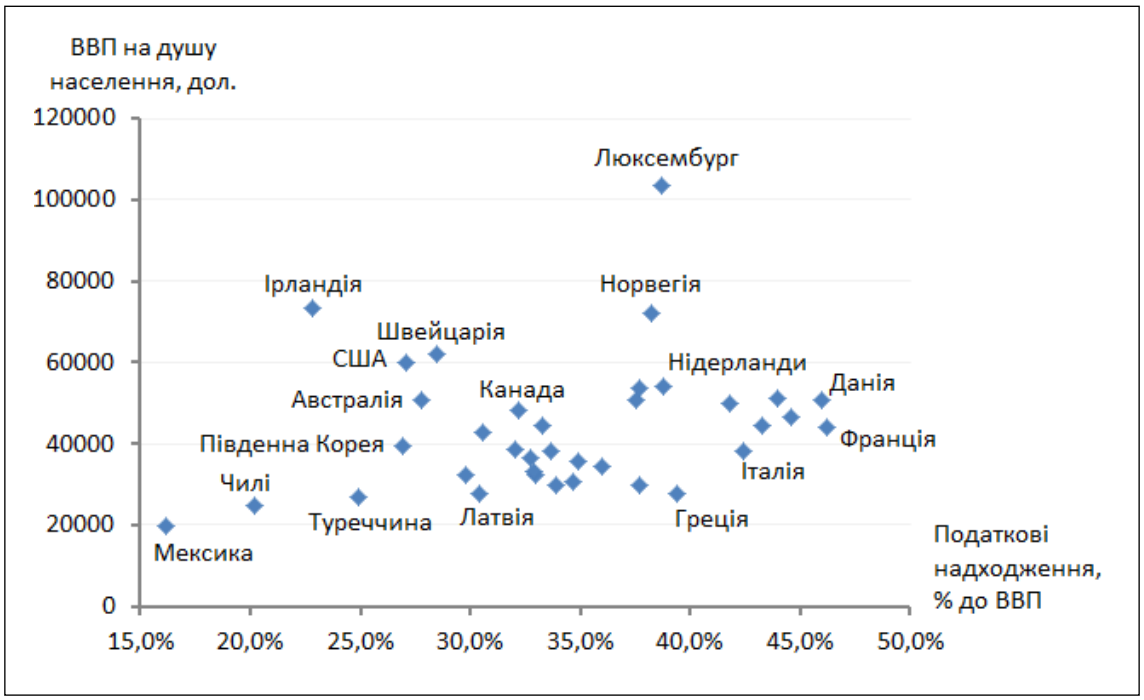


Рис. 4. Розподіл країн світу за податковим навантаженням та ВВП на душу населення за даними 2017 р.

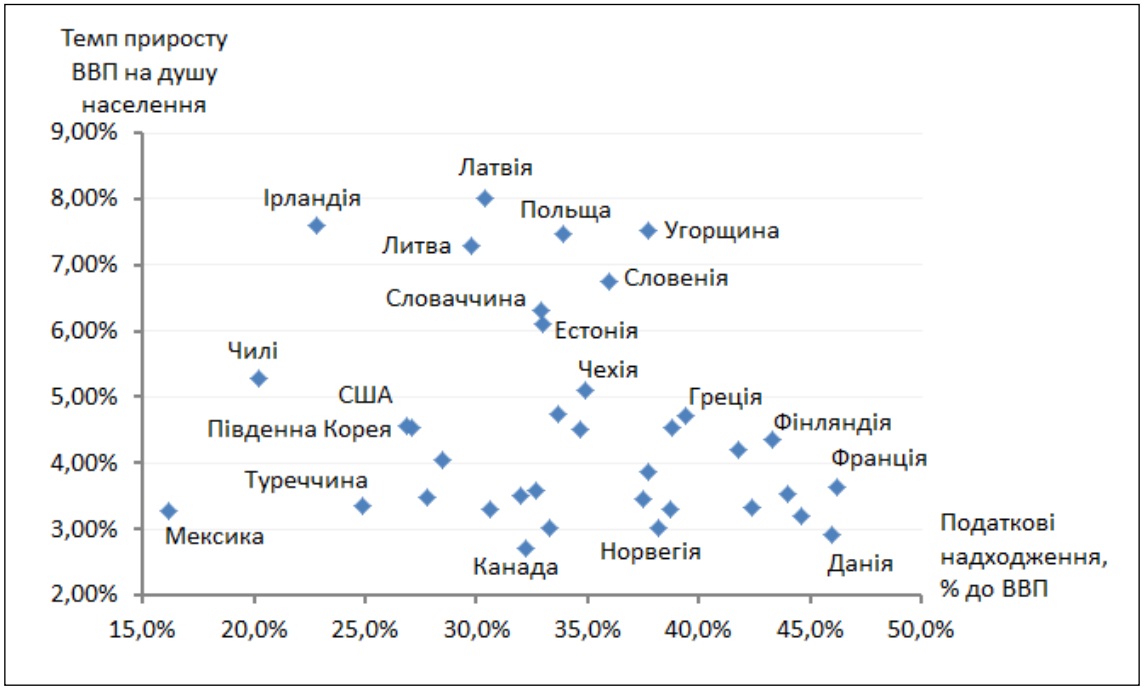


Рис. 5. Розподіл країн світу за податковими надходженнями та темпами приросту ВВП на душу населення за даними 2017-2018 р.

нювали 4,77% та випереджали темпи зростання обсягу ВВП, що становили лише 3,51% щороку в співставних цінах. Це свідчить про наявність прогресивної податкової системи, здатної виконувати розподільчо-регулюючу функцію;

– зі зростанням рівня податкового навантаження спостерігалось збільшення податкових надходжень за бюджетами всіх рівнів. Отже, економіка України на сьогоднішній день за кривою Лафера ще не вийшла на максимально можливий обсяг податкових надходжень, в тому числі, за рахунок її детінізації;

– детальний аналіз податків вказав на регресивну форму податку на прибуток підприємств та ввізного мита. Це може свідчити про свідоме ухилення від їхньої сплати суб'єктами господарювання. Тому, державні інструменти податкового регулювання повинні бути спрямовані на аналіз причин та ліквідацію наслідків в контексті даної проблемної ситуації;

– міждержавний порівняльний аналіз засвідчив, що існуюча в Україні середня ставка податкового навантаження не є стримуючим фактором зростання. В свою чергу, розроблена система регресійних рівнянь (1) може використовуватись для розробки сценаріїв економічного розвитку з урахуванням податкового аспекту.

Науковою новизною даної роботи є удосконалення науково-практичного підходу до побудови системи податкового регулювання на основі сценарного підходу до прогнозування економічного розвитку країни, що на відміну від існуючих базується на статистичному аналізі міждержавних порівнянь та дозволяє отримувати рекомендації щодо управління складовими рівня податкового навантаження.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Державна фіскальна служба України URL : http://sfs.gov.ua/

2. Біла Л.М. Спільні і відмінні риси податкових систем країн Європейського союзу та України *Глобальні та національні проблеми економіки.* 2015. № 6. С. 656–661.

3. Державна служба статистики України URL : http://www.ukrstat.gov.ua/

4. Україна у цифрах 2017. Статистичний збірник / за ред. І.Є. Вернера. Державна служба статистики України. К., 2018 р. 241 с. URL : https://www.twirpx.com/file/2697680/

REFERENCES:

1. State fiscal service of Ukraine Available at : http://sfs.gov.ua/

2. Bila L. M. (2015) Spilni i vidminni rysy podatkovykh system krain Yevropeiskoho soiuzu ta Ukrainy [Common and distinguishing features of the tax systems of the countries of the European Union and Ukraine] *Global and national problems of economy.* – № 6. – P. 656–661.

3. State Statistics Service of Ukraine Available at : http://www.ukrstat.gov.ua/

4. Ukraine in Figures 2017. (2018) Statistical Collection / ed. I.E. Werner. State Statistics Service of Ukraine. K., 241 p. Available at: https://www.twirpx.com/file/2697680/

Papaika Oleksandr
Doctor of Economic Sciences, Professor,
Chief Research Officer the Department of Macroeconomics
and State Governance
Black Sea Research Institute of Economy and Innovation
Rud' Mykola
Degree Seeking Applicant at the Department of Macroeconomics
and State Governance
Black Sea Research Institute of Economy and Innovation

PERSPECTIVES OF ECONOMIC DEVELOPMENT OF UKRAINE BASED ON APPLICATION OF TAX ADJUSTMENT TOOLS

The authors have proved that the scientific problem in studying the economic development of Ukraine in the context of the tax aspect is important for the present and actual problem, which requires detailed consideration and solution. It is noted that each sovereign state, in order to ensure its viability and implementation of internal and external development goals, should also ensure the fulfillment of certain state-building functions, which include: legislative, executive, judicial, law enforcement and others.

The article proposes an assessment of the impact of the existing tax policy in Ukraine on the economic development of the state and developed directions of economic development of Ukraine based on the use of tax planning tools. The author proved that during the last decade, the average annual growth rate of the consolidated budget was 4.77% and exceeded the growth rate of GDP, which was only 3.51% annually in comparable prices. This indicates the existence of a progressive tax system capable of performing the distribution and regulatory function.

According to the calculations, the author came to the conclusion that with an increase in the tax burden, an increase in tax revenues from budgets of all levels was observed. Consequently, the economy of Ukraine to date, according to Lafer's curve, has not yet reached the maximum possible amount of tax revenues, including due to its shadowing. Detailed tax analysis indicated a regressive form of corporate income tax and import duty. This may indicate a deliberate avoidance of payment by business entities. Therefore, state tax regulation instruments should be aimed at analyzing the causes and eliminating the consequences in the context of this problem situation.

Interstate benchmarking has shown that the current average tax burden in Ukraine is not a constraining factor for growth. The scientific novelty of this work is the improvement of the scientific and practical approach to the construction of a tax regulation system based on a scenario approach to forecasting the country's economic development, which, unlike existing ones, is based on a statistical analysis of interstate comparisons and allows obtaining recommendations for managing the components of the tax burden.

ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ НАФТОВИДОБУВНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ В УМОВАХ РОЗРОБКИ РОДОВИЩ ІЗ ВАЖКОДОБУВНИМИ ЗАПАСАМИ

IMPROVING THE EFFICIENCY OF MANAGEMENT OF OIL PRODUCTION ENTERPRISES IN THE CONDITIONS OF DEVELOPMENT OF HEAVY PRODUCTS

УДК 36.763:67.08:620

Худолей В.Ю.
д.е.н., професор,
ректор ПВНЗ «Міжнародний науково-технічний університет імені академіка Юрія Бугая»

У статті здійснено обґрунтування напрямів підвищення ефективності управління нафтовидобувними підприємствами в умовах розробки родовищ із важкодобувними запасами. Підвищення ефективності нафтогазовидобувних підприємств в умовах розробки родовищ із важковидобувними запасами вимагає освоєння їх залишків, а також урахування проблем, які пов'язані із видобутком вуглеводнів у економічному, екологічному та техніко-технологічних аспектах. Ефективність управління нафтогазовидобувних підприємств в умовах розробки родовищ із важковидобувними запасами вимагає дотримання загальноекономічних принципів управління. Для підвищення ефективності управління нафтогазовидобувних підприємств в умовах розробки родовищ із важковидобувними запасами обґрунтована необхідність: інформаційного забезпечення управління; гнучкого управління основними засобами нафтогазовидобувних підприємств; організації освоєння залишкових та важковидобувних запасів вуглеводнів відповідно до стратегічних регіональних та державних планів й програм, враховуючи міжнародні норм раціонального використання запасів вуглеводнів; контролінгу освоєння залишкових та важковидобувних запасів.

Ключові слова: *нафтовидобувні підприємства, управління, принципи управління підприємствами, родовища, важкодобувні запаси, ефективність управління.*

В статье осуществлено обоснование направлений повышения эффективности управления нефтедобывающими предприятиями в условиях разработки месторождений с трудноизвлекаемыми запасами. Повышение эффективности нефтегазодобывающих предприятий в условиях разработки месторождений с трудноизвлекаемыми запасами требует извлечения их остатков с учетом проблем связанных с добычей углеводородов в экономическом, экологическом и технико-технологических аспектах. Эффективность управления нефтегазодобывающих предприятий в условиях разработки месторождений с трудноизвлекаемыми запасами требует соблюдения общеэкономических принципов управления. Для повышения эффективности управления нефтегазодобывающих предприятий в условиях разработки месторождений с трудноизвлекаемыми запасами обоснована необходимость: информационного обеспечения управления; гибкое управление основными средствами нефтегазодобывающих предприятий; организация освоения остаточных и трудноизвлекаемых запасов углеводородов в соответствии со стратегическими региональными и государственными планами, а также программами, которые учитывают международные нормы рационального использования запасов углеводородов; контроллинг освоения остаточных и трудноизвлекаемых запасов.

Ключевые слова: *нефтедобывающие предприятия, управления, принципы управления предприятиями, месторождения, трудноизвлекаемыми запасами, эффективность управления.*

In the article the substantiation of directions of increase of efficiency of management of the oil-producing enterprises in the conditions of development of fields with difficult-to-extract reserves is carried out. It is substantiated that the situation is related to the temporary annexation of the Autonomous Republic of Crimea, which provoked the temporary loss of a powerful oil and gas region, requires the development of directions to improve the management of oil and gas companies in the development of fields with heavy reserves. Improving the efficiency of oil and gas companies in the development of fields with heavy reserves requires the development of residual, heavy reserves, which should take into account the problems associated with the extraction of hydrocarbons in economic, environmental and technical-technological aspects. The efficiency of management of oil and gas companies in the development of fields with heavy reserves requires compliance with general economic principles of management. To increase the efficiency of management of oil and gas companies in the development of fields with heavy reserves, the need is justified: information management, which will increase hydrocarbon production and achieve higher values of the final coefficients of their extraction; advanced training of oil and gas companies; flexible management of fixed assets of oil and gas companies, compliance with technical requirements for scheduled preventive maintenance, which is associated with a high degree of moral and technical depreciation of fixed assets; organization of development of residual and difficult-to-extract hydrocarbon reserves in accordance with strategic regional and state plans and programs in accordance with international norms of rational use of hydrocarbon reserves; controlling the development of residual and heavy production reserves, which provides for the establishment and observance by subsoil users of technological parameters that are mandatory for all oil and gas companies, as well as the establishment of penalties for non-compliance with the established requirements. It is proved that the management of oil and gas companies in the development of fields with heavy reserves should correspond to the areas declared in the "Energy Strategy of Ukraine for the period up to 2035" "Security, energy efficiency, competitiveness".

Key words: *oil production enterprises, management, principles of enterprise management, fields, heavy reserves, management efficiency.*

Постановка проблеми. Сучасні виклики економічного розвитку України, геополітичні умови та глобалізаційний вплив на розвиток країн зумовлює актуальність дотримання енергетичної та економічної безпеки України. Однією із складових забезпечення енергетичної безпеки виступає надійне функціонування паливно-енергетичного комплексу України, у тому числі, діяльність та розвиток нафтогазодобувних підприємств, від ефективності яких залежить діяльність багатьох інших підприємств, а також економічної системи в цілому. Нафтогазова сфера в Україні тривалий час знаходилась в умовах невизначеності, досить складно і кволо відбувалась її модернізація. Це

стосувалось і диверсифікації поставок, переформатування діяльності інфраструктури нафтогазової сфери та безпосередньо видобутку. Нафтогазовидобування є дуже чутливими до економічних криз, що тягнуть за собою скорочення використання та видобуток нафтогазових ресурсів, неплатежі у нафтогазовому секторі. Військові дії на Сході країни зумовлюють актуальність підвищення ефективності діяльності нафтогазодобувних підприємств із збільшенням власних обсягів видобутку нафти та газу для підвищення економічної безпеки України. Нафтогазовидобування власних ресурсів безпосередньо впливає на стабільність функціонування підприємств промисловості та забезпечення життєдіяльності населення та його добробут.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання розвитку паливно-енергетичного комплексу України, у тому числі нафтогазодобувних підприємств, висвітлено у працях багатьох вітчизняних вчених, серед яких варто виділити: М. Данилюка, І. Діяка, М. Ковалка, О. Панібрацьку, А. Шидловського, О. Шпака, О. Сердюченка С. Лобанову та інших.

Проте, із урахуванням сучасних тенденцій розвитку України та її пріоритетних напрямів розвитку нафтогазового комплексу та забезпечення країни власними ресурсами нафти та газу вимагає поглиблення науково-методологічних розробок та практичних рекомендацій щодо підвищення ефективності управління нафтовидобувними підприємствами в умовах розробки родовищ із важкодобувними запасами.

Постановка завдання. Метою статті є обґрунтування напрямів підвищення ефективності управління нафтовидобувними підприємствами в умовах розробки родовищ із важкодобувними запасами.

Досягнення окресленої мети було пов’язано із вирішенням таких завдань:

– проаналізовано стан запасів корисних копалин запасів нафти, газоконденсату, вільного та розчиненого газу;

– обґрунтовано необхідності підвищення ефективності нафтогазовидобувних підприємств в умовах розробки родовищ із важковидобувними запасами;

– конкретизовано загально встановлені принципів управління підприємствами;

– обґрунтовано напрями підвищення ефективності управління нафтогазовидобувних підприємств в умовах розробки родовищ із важковидобувними запасами.

Виклад основного матеріалу дослідження. Необхідно зазначити, що Україна забезпечена різнорідними родовищами нафти та газу, до яких в цілому відносяться 350 родовищ, серед яких: нафтових – 78 родовищ; газових – 89 родовищ; газоконденсатних – 111; нафтоконденсатних – 59; газонафтових і нафто-газових – 13 родовищ [4]. Але, при цьому, за величиною запасів серед них 319 – відносяться до дрібних, 26 – середніх та 5 – великих. Частка освоєння видобутку нафтових родовищ становить – 85 %, а частка освоєння видобутку з газових родовищ – 77 % [3].

За даними Нафтогазу України на Державному балансі запасів корисних копалин запаси нафти, газоконденсату, вільного та розчиненого газу обліковується в обсязі 2,3 млрд. т. умовного палива, у тому числі запаси та перспективні ресурси промислових категорій становлять 1,4 млрд. т. умовного палива. У табл. 1 представлено ресурсну базу вуглеводнів в Україні.

Необхідно зазначити, що перспективи нафтогазового видобутку пов’язані із акваторіями Азовського та Чорного морів. Так, за прогнозними даними ресурси вугливоднів акваторій цих морів за прогнозними розрахунками становлять 1,9 млрд. т. умовного палива. Проте, ситуація пов’язана із тимчасовою анексією АР Крим спровокувала тимчасову втрату потужного нафтогазового регіону. Це вимагає розроблення напрямів щодо підвищення ефективності управління нафтогазовидобувних підприємств в умовах розробки родовищ із важковидобувними запасами.

Підвищення ефективності нафтогазовидобувних підприємств в умовах розробки родовищ із важковидобувними запасами вимагає освоєння залишкових запасів, що повинно ураховувати проблеми пов’язані із видобутком вуглеводнів у економічному, екологічному та техніко-технологічних аспектах. Для підвищення ефективності нафтогазових підприємств особливо важливим аспектом виступає стратегічне планування їх діяльності, що повинно передбачати залучення інвестиційних ресурсів, використання нових технологічних процесів для освоєння важкодобувних запасів.

Таблиця 1

Ресурсна база вуглеводнів в Україні за даними Нафтогазу України

Найменування, од. вим.	Запаси	Ресурси
Природний газ, млрд. куб. м	1094	4292
Нафта, млн. тонн	137	705
Газоконденсат, млн. тонн	69	336

Джерело: [2]

Ефективність управління нафтогазовидобувних підприємств в умовах розробки родовищ із важковидобувними запасами вимагає дотримання принципів управління. Принципи управління у загальноекономічному сенсі являють певні вихідні положення теорії управління, встановлені, поширені правила функціонування, що визначають певні властивості економічних процесів та правила діяльності. Дотримання принципів підвищує ефективність управління діяльністю підприємств.

До загально встановлених принципів управління відносять:

– поділ праці;
– відповідальність і повноваження;
– дисципліна;
– єдність напряму управління та єдиноначальність;
– підпорядкованість особистих інтересів загальним колективним інтересам;
– винагорода персоналу та справедливість;
– стабільність робочого місце для працівників;
– ініціатива [6; 8; 9].

Для підвищення ефективності управління нафтогазовидобувних підприємств в умовах розробки родовищ із важковидобувними запасами необхідним є:

по-перше, інформаційне забезпечення управління, що сприятиме підвищенню видобутку вуглеводнів та досягненню більш високих значень кінцевих коефіцієнтів їх вилучення. Інформаційне забезпечення управління дає можливість використовувати автоматизований інформаційний простір для охоплення всіх ланок управління нафтогазовидобувних підприємств.

по-друге, підвищення кваліфікації кадрів нафтогазовидобувних підприємств, це вимагає налагодження системи постійного підвищення кваліфікації кадрів, проходження тренінгів та семінарів для здобуття нових компетентностей;

по-третє, гнучке управління основними засобами нафтогазовидобувних підприємств, дотримання технічних вимог до планово-попереджувального ремонтного обслуговування, що пов'язано із високим ступенем морального та технічного зносу основних засобів;

по-четверте, організація освоєння залишкових та важковидобувних запасів вуглеводнів відповідно до стратегічних регіональних та державних планів й програм із врахуванням міжнародних норм раціонального використання запасів вуглеводнів. Це вимагає налагодження роботи відділів контролю за розробкою, інтенсифікацією і підвищення нафтовіддачі, техніко-економічних досліджень щодо розробки родовищ;

по-п'яте, контролінг освоєння залишкових та важковидобувних запасів, що передбачає встановлення та дотримання надрокористувачами технологічних параметрів, які є обов'язковими для всіх нафтогазовидобувних підприємств, а також встановлення штрафних санкцій за недотримання встановлених вимог. До технологічних параметрів, що підлягають контролю відносить узгодження місць буріння свердловин, обмеження верхньої межі дебіту свердловин, регламентацію частоти проведення досліджень надрокористувачами та інші параметри [5, с. 91];

Також, управління нафтогазовидобувних підприємств в умовах розробки родовищ із важковидобувними запасами повинно відповідати напрямам задекларованим у «Енергетичній стратегії України на період до 2035 року» «Безпека, енергоефективність, конкурентоспроможність» [1], які передбачають:

– створення загальної ефективної системи управління та регулювання паливно-енергетичним комплексом для досягнення енергетичної, економічної безпеки України і цілей сталого розвитку;
– забезпечення, а також стимулювання конкурентних відносин на енергетичних ринках та пов'язаних із ними ринках;
– підвищення ефективності та кількості видобутку, виробництва власних енергоресурсів для підвищення економічної безпеки країни;
– диверсифікація та мінімізація джерел енергетичних продуктів і ресурсів;
– впровадження інноваційних, прогресивних технологій та процесів із метою підвищення ефективності діяльності паливно-енергетичної сфери та мінімізації енергоємності національної економіки в цілому;
– формування економічно обґрунтованої, гнучкої цінової політики щодо енергетичних продуктів, яка сприятиме сталому розвитку національної економіки;
– створення стабільних інституціональних та економічних умов із метою залучення до паливно-енергетичного сектору приватних інвесторів, що спонукає до впровадженню нових проектних рішень і досвіду ефективного управління тощо.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, проведене дослідження дає можливість визначити, що для підвищення ефективності управління нафтогазовидобувних підприємств в умовах розробки родовищ із важковидобувними запасами необхідним є: інформаційне забезпечення управління; підвищення кваліфікації кадрів нафтогазовидобувних підприємств; гнучке управління основними засобами нафтогазовидобувних підприємств; організація освоєння залишкових та важковидобувних запасів вуглеводнів відповідно до стратегічних регіональних та державних планів й програм із урахуванням міжнародних норм раціонального використання запасів вуглеводнів; контролінг освоєння залишкових та важковидобувних запасів. Також підвищення ефективності управління нафтовидобувними підприємствами

в умовах розробки родовищ із важкодобувними запасами повинно відповідати напрямам Енергетичної стратегії України на період до 2035 року.

Подальших досліджень вимагають питання пов'язані із залученням інвестицій, у тому числі, приватних для використання інноваційних технологій та процесів на нафтогазовидобувних підприємств в умовах розробки родовищ із важковидобувними запасами.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Енергетична стратегія України на період до 2035 року «Безпека, енергоефективність, конкурентоспроможність». URL: http://mpe.kmu.gov.ua/minugol/doccatalog/document?id=245213112
2. Нафтогаз України. URL: http://www.naftogaz.com/
3. Природний газ в Україні. Традиційні джерела. URL: http://ua-energy.org/upload/files/Pavlo_Zagorodniuk _Presentation_Ua.pdf
4. Проблеми та перспективи розвитку ринку нафтопродуктів у контексті забезпечення енергетичної безпеки. URL: http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/nafta-89ffa.pdf
5. Сіднєва Ж. К. Оцінка стану та перспективи розвитку нафтогазовидобувної промисловості. Формування ринкових відносин в Україні. Економічні проблеми розвитку галузей та виді економічної діяльності. Вип. 10(65). 2006. С. 90-96.
6. Тульчинська С. О., Бершадська І. І. Напрями удосконалення управління прибутком на підприємстві. *Ефективна економіка.* 2018. Вип. 5. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6296
7. Ткаченко Т. П., Тульчинська С. О., Бойчук Д. І. Управління доходами на підприємстві. *Ефективна економіка.* 2018. Вип. 3. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/3_2018/152.pdf
8. Управління та регулювання як чинники розвитку підприємств національного господарства : монографія / за заг. ред. П. В. Круша. Київ: НТУУ «КПІ», 2014. 404 с.
9. Шемет Я. В., Тульчинська С. О. Сучасні підходи до управління конкурентоспроможністю підприємства. Актуальні проблеми економіки та управління: зб. наук. пр. молодих вчених. Вип. 7. 2013. URL: http://sb-keip.kpi.ua/article/view/47524/43614

REFERENCES:

1. *Enerhetychna stratehiia Ukrainy na period do 2035 roku "Bezpeka, enerhoefektyvnist', konkurentospromozhnist'"* [Energy strategy of Ukraine for the period up to 2035 "Security, energy efficiency, competitiveness"]. Available at: http://mpe.kmu.gov.ua/minugol/doccatalog/document?id=245213112.
2. *Naftohaz Ukrainy* [Naftogaz of Ukraine]. Available at: http://www.naftogaz.com/
3. *Pryrodnyj haz v Ukraini* [Natural gas in Ukraine]. Tradytsijni dzherela [Traditional sources]. Available at: http://ua-energy.org/upload/files/Pavlo_Zagorodniuk_Presentation_Ua.pdf
4. *Problemy ta perspektyvy rozvytku rynku naftoproduktiv u konteksti zabezpechennia enerhetychnoi bezpeky* [Problems and prospects of development of the oil products market in the context of energy security]. Available at: http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/nafta-89ffa.pdf
5. Sidnieva Zh.K. (2006) Otsinka stanu ta perspektyvy rozvytku naftohazovydobuvnoi promyslovosti [Assessment of the state and prospects of development of the oil and gas industry]. *Formuvannia rynkovykh vidnosyn v Ukraini. Ekonomichni problemy rozvytku haluzej ta vydi ekonomichnoi diial'nosti*. Vol. 10. No. 65. p. 90-96.
6. Tul'chyns'ka S.O. and Bershads'ka I.I. (2018) Napriamy udoskonalennia upravlinnia prybutkom na pidpryiemstvi [Directions for improving profit management at the enterprise]. *Efektyvna ekonomika.* Vol. 5. Available at: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6296
7. Tkachenko T.P., Tul'chyns'ka S. O. and Bojchuk D.I. (2018) Upravlinnia dokhodamy na pidpryiemstvi [Management of income at the enterprise]. *Efektyvna ekonomika.* Vol. 3. Available at: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/3_2018/152.pdf
8. Krush P. V. (ed) (2014) *Upravlinnia ta rehuliuvannia iak chynnyky rozvytku pidpryiemstv natsional'noho hospodarstva* [Management and regulation as factors of development of enterprises of the national economy]. Kyiv: (in Ukrain).
9. Shemet Ya.V. and Tul'chyns'ka S. O. (2013) Suchasni pidkhody do upravlinnia konkurentospromozhnistiu pidpryiemstva [Modern approaches to the management of enterprise competitiveness]. *Aktual'ni problemy ekonomiky ta upravlinnia*, Vol. 7. Available at: http://sb-keip.kpi.ua/article/view/47524/43614

Khudolei Veronika
Doctor of Economic Sciences, Professor, Rector
"Academician Yuriy Bugai International Scientific and Technical University"

THE IMPROVING OF THE OIL COMPANIES MANAGEMENT EFFICIENCY IN THE FIELDS' DEVELOPMENT WITH HEAVY-PRODUCING RESERVES

The purpose of the article is substantiation the ways to increase the efficiency of management of oil companies in conditions of fields' development with heavy reserves. Achieving the set goal was related to solving the following tasks: the state of mineral reserves, oil, gas condensate, free and dissolved gas reserves were analyzed; the necessity of increasing the efficiency of oil and gas enterprises in the conditions of fields' development with heavy production reserves is substantiated; specified general principles have been established by the management companies; the directions of increase of efficiency of management of the oil and gas-producing enterprises in the conditions of development of fields with heavy-producing reserves have been substantiated.

Reliable operation of the fuel and energy complex of Ukraine is one of the energy security components, including the activities and development of oil and gas companies, the efficiency of which depends on the activities of many other companies and the economic system as a whole, which determines the relevance of the study.

Fundamental principles of modern management theory are the theoretical and methodological basis of the study. In the course of the research the following methods were used: analytical, generalization and systematization – to substantiate of efficiency management increasing directions of oil companies in the fields' development with heavy-producing reserves.

The substantiation of efficiency management increasing directions of the oil-producing enterprises in the conditions of fields' development with heavy-producing reserves is carried out. It is substantiated that the situation related to the temporary annexation of the Autonomous Republic of Crimea, which provoked the temporary loss of a powerful oil and gas region, requires the development of directions to improve the management of oil and gas companies in the fields' development with heavy-producing reserves. Improving the efficiency of oil and gas companies in the fields' development with heavy-producing reserves requires the development of residual, heavy-producing reserves, which should take into account the problems associated with the extraction of hydrocarbons in economic, environmental and technical-technological aspects. The management efficiency of oil and gas companies in the fields' development with heavy-producing reserves requires compliance with general economic principles of management. It is proved that the management of oil and gas companies in the fields' development with heavy reserves must comply with the directions declared in the "Energy Strategy of Ukraine for the period up to 2035" "Security, energy efficiency, competitiveness."

Generalization of efficiency management increasing directions of the oil and gas enterprises in the conditions of fields' development with heavy-producing extractive reserves belongs to elements of scientific novelty constructed taking into account methodological principles of enterprise management and directions of management taking into account specifics of the oil production enterprise.

To increasing the management efficiency of oil and gas companies in the fields' development with heavy-producing reserves, the necessity is justified: information management software that will increase the production of hydrocarbons and the achievement of ended coefficients higher values their removal; advanced training of oil and gas companies; flexible management of oil and gas companies fixed assets, compliance with technical requirements for scheduled preventive maintenance, which is associated with a high degree of moral and technical depreciation of fixed assets; organization of development of residual and heavy-producing extractive hydrocarbon reserves in accordance with strategic regional and state plans and programs in accordance with international norms of rational use of hydrocarbon reserves; controlling the residual and heavy-producing reserves development, which provides for the establishment and observance by subsoil users of technological parameters that are mandatory for all oil and gas companies, as well as the establishment of penalties for non-compliance with the established requirements.

МЕТОДОЛОГІЧНА КОМПОНЕНТА РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В УМОВАХ ІНФОРМАЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ ТА СТАЛОГО РОЗВИТКУ

METHODOLOGICAL COMPONENT OF REGULATING THE PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP DEVELOPMENT IN TERMS OF INFORMATION-INNOVATION ECONOMY AND SUSTAINABLE DEVELOPMENT

УДК 334.01:330.1

Філиппова С.В.
д.е.н., професор,
директор Інституту бізнесу, економіки та інформаційних технологій
Одеський національний політехнічний університет
Малін О.Л.
к.ю.н., доцент кафедри обліку аналізу і аудиту
Одеський національний політехнічний університет

У статті розглянута методологічна компонента, яка характеризує розвиток державно-приватного партнерства (ДПП) в умовах інформаційно-інноваційної економіки та сталого розвитку. Результати дослідження були отримані за наступними висновками: інноваційний розвиток державно-приватного партнерства розглядається у трьох напрямках за його: суб'єктами, технологічною основою, результатами; адаптування категорії розвитку до ДПП на рівні його логіки довело, що всі основні характеристики розвитку застосовні для ДПП та його учасників; зміни змісту, зміни зон відповідальності та зміни методології державного регулювання процесів розвитку обумовлені, у першу чергу, історичним розвитком економічної теорії; державне регулювання ДПП – це цілеспрямований адресний вплив держави на учасників економічних відносин; вплив інноваційного чинника через накопичення кількісних та якісних змін демонструють ознаки, виклики та тренди інноваційної економіки, напрямки її диверсифікації; парадигма сталого розвитку та її конкретизація на рівні цілей і завдань змінюють вектор економічного та сталого розвитку, функціонал, ціннісну та цільові складові регулювання ДПП.

Ключові слова: *парадигма, компонента, держава, регулювання економіки, приватне партнерство, сталий, економічний, розвиток, інформаційно-інноваційна економіка.*

В статье рассмотрена методологическая компонента, характеризующая развитие государственно-частного партнерства (ГЧП) в условиях информационно-инновационной экономики и устойчивого развития. Результаты исследования были получены по следующим выводам: инновационное развитие государственно-частного партнерства рассматривается в трех направлениях по его: субъектами, технологической основой, результатами; адаптации категории развития к ГЧП на уровне его логики показало, что все основные характеристики развития применимы для ГЧП и участников; изменения содержания, изменения зон ответственности и изменения методологии государственного регулирования процессов развития обусловлены, в первую очередь, историческим развитием экономической теории; государственное регулирование ГЧП – это целенаправленный адресное воздействие государства на участников экономических отношений; влияние инновационного фактора из-за накопления количественных и качественных изменений демонстрируют признаки, вызовы и тренды инновационной экономики, направления ее диверсификации; парадигма устойчивого развития и ее конкретизация на уровне целей и задач меняют вектор экономического и устойчивого развития, функционал, ценностную и целевые составляющие регулирования ГЧП.

Ключевые слова: *парадигма, компонента, государство, регулирования экономики, частное партнерство, устойчивое, экономический, развитие, информационно-инновационная экономика.*

The influence of the paradigm of sustainable development on the value and target components of PPP regulation is decisive, because it changes the priorities of the state's vision of mechanisms and directions of PPP support in the direction and importance of the latter to achieve the Sustainable Development Goals. to rank or typologize PPPs depending on the importance of their impact on the achievement of the Sustainable Development Goals by addressing relevant national challenges. The main goal of this paper is to study the methodological component of regulating the development of public-private partnership in terms of information and innovation economy and sustainable development. The study used a theoretical and methodological approach, because Public regulation of both economic processes and activities, and development processes, forms the mechanisms of legal, administrative, economic influence. This definition simplifies the understanding of the essence of state regulation in general and in relation to public-private partnership. In conclusion, we can conclude that the regulation of PPP development in the information and innovation economy requires a change in its goals, values, methods, mechanisms and tools to simultaneously ensure: achieving sustainable development goals in terms of comprehensive solutions to its national challenges; development of PPP on an innovative technological basis and digital technologies of the last generations in the direction of the complex decision of social and economic problems of a society of national and planetary scale. Changes in the content, changes in areas of responsibility and changes in the methodology of state regulation of development processes are due primarily to the historical development of economic theory, which differently interprets areas of responsibility for development regulation – from their complete absence to full coverage. Discussions are still ongoing and will continue as changes continue. Sustainable development in the traditional and information economy is a compromise between the goals of economic development, the environment and society, which provide industrial technologies. In the transition to the information and innovation economy and further to the knowledge economy, it will be provided by breakthrough innovative technologies, 6G digital technologies and acquired knowledge.

Key words: *paradigm, component, state, economic regulation, private partnership, sustainable, economic, development, information and innovation economy.*

Постановка проблеми. Тлумачення розвитку будь якого конкретного об'єкту повинне не тільки корелювати з правовим полем, що врегульовує відповідні процеси, а й враховувати набуття суспільством нових знань та якісні зміни реалій життя та середовища. Тому адаптування поняття розвитку до ДПП зроблено з врахуванням ознак інноваційності та логіки розвитку.

Вплив парадигми сталого розвитку на ціннісну та цільову складові регулювання ДПП є визначальним, оскільки він змінює пріоритети бачення державою механізмів та напрямків підтримки ДПП

саме за спрямованістю та вагомістю останніх для досягнення Цілей сталого розвитку, обумовлює ранжування за вірогідністю досягнення Цілей сталого розвитку, яке висвітлює стартові умови для ранжування або типологізації ДПП в залежності від вагомості їх впливу на досягнення Цілей сталого розвитку шляхом вирішення відповідних національних завдань. Можна узагальнити, що парадигма сталого розвитку та її конкретизація на рівні цілей і завдань змінюють вектор економічного розвитку, функціонал, ціннісну та цільові складові регулювання ДПП.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. При характеристиці змісту державного регулювання науковці акцентують на нормативній, динамічній та системній основі регулювання розвитку, а спробу поєднати це зроблене Господарським кодексом України (стаття 5), надаючи визначенню прикладного характеру. Державне регулювання як економічних процесів та діяльності, так і процесів розвитку, формує механізми правового, адміністративного, економічного впливу. Таке визначення спрощує розуміння сутності державного регулювання взагалі та відносно державно-приватного партнерства. Його також частково використовують міжнародні агентства та світові офіційні установи: Генеральна Ассамблея ООН, Світовий банк, Європейський Парламент, Європейський Економічно-соціальний комітет, а також є тотожнім із працями багатьох вітчизняних та іноземних вчених: Базилевич В.Д. [1], Бондар Н.М. [2], Дубок І.П. [3], Заскалкін А.С. [4], Колот А.М. [5], Кошарний В.О., Косач І.А. [6], Круглов В.В. [7], Наумов Д.Ю., Павлюк К.В. [8], Павлюк С.М., Поплавська О.М. [9], Постніков В.С. [10], Сідуняк О.В. [11], Сімсон О.Е. [12], Узунов Ф.В. [13] та Філіппов В.Ю. [14]. Але ключовим аспектом є те, що часткове використанне не є повним, саме тому питання регулювання розвитку державно-приватного партнерства в умовах інформаційно-інноваційної економіки та сталого розвитку потрібно розкривати за допомогою саме методологічної компоненти.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження методологічної компоненти регулювання розвитку державно-приватного партнерства за умовами інформаційно-інноваційної економіки та сталого розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інноваційний розвиток державно-приватного партнерства розглядається у трьох напрямках за його: а) суб'єктами, б) технологічною основою, в) результатами. Відносно суб'єктів ДПП – це їх незворотній економічний розвиток з ознаками інноваційності. Інноваційний розвиток для підприємства – бізнес-партнера ДПП – це незворотний перехід його підсистем в новий стан на основі змін, проведених шляхом інноваційних перетворень або застосування інновацій, які спричиняють нові властивості, посилюють здатність опиратися впливу негативних факторів. Інноваційний розвиток ДПП для держави – це результативне функціонування ДПП як інтегрованої соціо-еколого-економічної системи з встановленими інноваційними параметрами та вимогами, що убезпечує визначений час збалансовану динамічну рівновагу між її компонентами та спричиняє інноваційні зміни в економіці, виробництві, суспільстві. Відносно технологічної основи ДПП – інноваційний розвиток втілюється у розробку та/або застосування бізнес-партером ДПП високотехнологічних інноваційних технологій при здійсненні виробничої/іншої діяльності в межах проєкту ДПП. Не йдеться про інноваційний розвиток організаційно-правових форм державно-приватного партнерства. Відносно результатів ДПП– це забезпечення інноваційної спіралі розвитку, що виступатиме основою розвитку економіки в цілому, її секторів, суспільства, вирішення національних завдань сталого розвитку.

Адаптування категорії розвитку до ДПП на рівні його логіки довело, що всі основні характеристики розвитку застосовні для ДПП тав його учасників. Можливості до самостійного руху протягом змін простежуються для ДПП як внутрішні можливості його учасників, договір ДПП обмежує їх лише відносно дій стосовно свого об'єкту. Зміни зовнішніх явищ під впливом внутрішніх протиріч ДПП враховує у тактиці управління об'єктом ДПП в рамках його договору, додаткових угодах. Зовнішні фактори є причиною модифікації ДПП, що проглядається у розвитку організаційно-правових форм, коригуванні регуляторного впливу на процес створення та здійснення ДПП. Домінують свідомі цілеспрямовані перетворення об'єкта розвитку, саме для цього створюється ДПП, це є його головною ідеєю. Часова безперервність гарантується терміном договору ДПП, являючись однією з головних ознак державно-приватного партнерства. Спіраль руху є основою розвитку ДПП як організаційно-правової форми та організаційно-економічного механізму розвитку національної економіки.

Об'єктом державного регулювання виступають умови, процеси, відносини, елементи і сектори економіки, ефективне функціонування яких не забезпечує ринковий механізм. Враховуючи це, а також авторське визначення ДПП через систему організаційно-правових і економічних відносин і результати адаптування поняття розвитку, можна стверджувати, що регулювати розвиток ДПП можна у кількох напрямках: а) організаційно-правові та економічні відносини ДПП; б) загальне інституційне забезпечення розвитку ДПП; в) розвиток фінансових механізмів ДПП; г) державна підтримка інфраструктурних проектів ДПП із залученням до підприємств малого та середнього бізнесу.

Узагальнюючи наведене, можна вважати, що державне регулювання уявляє собою систему

форм, методів та напрямів для цілеспрямованого впливу суб'єктів державного управління у законодавчий, виконавчий і контрольний спосіб на суспільно-економічні відносини, процеси, окремі об'єкти. Воно упорядковує їх дії та поведінку, дозволяючи досягти встановлену мету та вирішувати соціально-економічні завдання.

Зміни змісту, зміни зон відповідальності та зміни методології державного регулювання процесів розвитку обумовлені, у першу чергу, історичним розвитком економічної теорії, яка по-різному трактує зони відповідальності регулювання розвитку – від їх повної відсутності до повного охоплення. Дискусії тривають досі та будуть тривати надалі, оскільки зміни тривають постійно. Ці зміни мають не лише загальнотеоретичне значення для усвідомлення нових економічних реалій та дії об'єктивних законів, а й прикладний вплив, оскільки впливають на методи, механізми, інструментарій та організаційно-правові форми регулювання розвитку окремих об'єктів (процесів, економічних відносин тощо). Зміни сьогодні настільки швидкі, що умовно кажучи, всі наукові дослідження методології старіють ще до моменту їх оприлюднення.

Структурні зміни кінця XX – початку XXI ст. спричинили парадигмальні зміни економічного розвитку, тобто зміни логіки та складності розвитку і суспільних перетворень, які народжують нову людину та, відповідно новий формат економіки. Парадигмальні зміни обумовили процеси глобалізації та фінансизації, інформатизації та цифровізації, інтелектуалізації, креативізації та соціалізації розвитку відносин, процесів і структур, ускладнені технологічним розвивом національних економік, а також спричинену ними зміну суспільних цінностей, джерел формування ресурсів та екологічної бази розвитку. Можна стверджувати про дворівневість парадигмальних змін – процесну та ціннісно-ресурсну. Державне регулювання економіки підпадає під вплив зміни парадигми економічного розвитку, тому повинне врахувати її наслідки. Для цього держава змінює функціонал арбітра, законодавця та гаранта дотримання законів і правил, додаючи до нього ініціювання структурних перетворень, створення суспільних благ, соціальне партнерство тощо. На основі зміни відносин конфігурація трикутнику «суспільство – держава – бізнес» теж змінюється: замість адміністративного обмеження виникають та закріплюються, а з часом модернізуються, горизонтальні зв'язки співпраці та партнерські форми взаємодії його учасників у процесі забезпечення розвитку. Їх обмежує відсутність або стимулює наявність універсального порядку побудови системи державного регулювання та перешкоди або сприятливі умови у конкретній країні: а) розвиненість ринкових відносин та механізмів; б) теоретичний базис врахування парадигмальних змін; в) економічна доцільність демонополізації та конкуренції.

Обґрунтування впливу зміни парадигми економічного розвитку на регулювання ДПП довело, що усталилася основна світова тенденція розвитку – зміна типу та форматів економіки. Йдеться про заміну сировинної та індустріальної економіки економікою знань, що джерелом розвитку бачить інтелектуальні ресурси, наукоємні та інформаційні технології. Це впливає на потреби суспільства, цілі держави, цілі державного регулювання економіки та її окремих сфер, а також на інтереси бізнесу, який у ДПП виступає у статусі приватного партнера. Логіка розвитку суспільства та його економки вказує на паралельно-послідовний характер розвитку, а ускладнення його завдань для ефективного регулювання ДПП вимагає нових форм взаємодії держави і бізнесу, сприятливих національному і світовому сталому розвитку шляхом системного вирішення його завдань, досягнення цілей, а не лише адекватних умовам певного етапу розвитку економіки та суспільства (технологіям, ресурсам і механізмам).

Державне регулювання ДПП – це цілеспрямований адресний вплив держави на учасників економічних відносин, що виникають і закріплюються договором ДПП, який воно відзеркалює у нормативно-правових регуляторних актах техніко-технологічного, економіко-організаційного та іншого характеру, спрямованих на створення потрібних умов, відносин або механізмів для започаткування, здійснення, розвитку та завершення (закриття) ДПП, тобто на протязі його повного життєвого циклу. Воно має два важливих напряму впливу: а) організуючий вплив власне на ДПП, що упорядковує відносини його партнерів у форматі системи правил поведінки, реагування та відповідальності кожного партнера ДПП (держава, приватний партнер або партнери, суспільство), обмеження ринкової діяльності ДПП, його підтримці, контролюванні діяльності та результатів; б) вибудова конкурентного середовища ДПП та вбудовування його відносин у систему суспільних відносин.

Методологічно державне регулювання ДПП спирається на підходи, принципи та логіку управління національним соціально-економічним розвитком та його регулювання. Методологічні підходи та економічні засади регулювання розвитку ДПП набули суттєвих змін внаслідок парадигмальних змін економічного розвитку. Останні вплинули на ціннісну, цільову, ресурсну та інструментальну складову державного регулювання взагалі та державного регулювання ДПП зокрема. Цей вплив має дворівневевий характер, внаслідок дворівневості парадигмальних змін, які угруповані як процесні та ціннісно-ресурсні. Розроблена логічна схема систематизації методологічних підходів та економічних засад регулювання розвитку дер-

жавно-приватного партнерства демонструє ієрархію впливу зміни парадигми економічного розвитку на державне регулювання економіки та на регулювання ДПП. Вплив державного регулювання на становлення та розвиток ДПП повинен відображувати парадигмальні зміни у обов'язковому регулюванні всіх економічних процесів та сфер, що певним чином впливають на політику розвитку сфери ДПП.

Головуючу роль серед складових державного регулювання взагалі та державного регулювання ДПП зокрема, займають ціннісна та цільова складові, які спричиняють виклики та висувають нові вимоги до ресурсної бази та інструментального забезпечення, підпадаючи під вплив революційних (парадигмальних) та еволюційних (накопичувальних) змін. Тому вони постійно оновлюються, а їх структура та подання модернізуються під впливом багатьох чинників. Найбільш вагомими чинниками є інноваційний процес, цифровізація та сталий розвиток. Запропоноване еволюційно-синергетичне бачення чинників впливу на зміну ціннісної та цільової складових регулювання ДПП полягає в ідентифікації самостійного та спільного впливу шляхом ретроспективного аналізу їх нелінійності руху та розвитку, стійкості структури та функціоналу, відкритості впливам, ієрархічної підпорядкованості, а головне – вагомості для ціннісної та цільової складових регулювання ДПП.

Зведена характеристика впливу цифровізації, інноваційного та сталого розвитку на ціннісну і цільову складові регулювання ДПП довела, що інноваційний, цифровий і сталий розвиток є ключовими чинниками, що спричиняють зміни цільового блоку регулювання розвитку державно-приватного партнерства, які потрібно враховувати та на які доцільно спиратися при регулюванні розвитку ДПП. Кожен з них прямо або опосередковано (через технологічну основу) впливає на зміну ціннісної та цільової складових регулювання ДПП. Проте їх вплив суттєво відрізняється: якщо інноваційний чинник забезпечує цільову складову новими об'єктами ДПП, сталий розвиток визначає його цільову орієнтацію та цінності, то цифровізація впливає не лише на бізнес як на множину потенціальних приватних партнерів ДПП, а й на кінцевого споживача, який прагне зручно отримати максимум послуг за меншу вартість, хоча не завжди для цього є технології, механізми та регуляторна основа.

Накопичення кількісних та якісних змін цифровізації, інноваційного та сталого розвитку, здатних вплинути на ДПП, демонструють такі процеси як: а) тренди інноваційної економіки, її диверсифікація як рух до інформаційно-інноваційної економіки; б) революційні зміни цифровізації, виникнення нового джерела доходу (математичних розрахунків та моделей), а також економічне зростання на їх основі як активатори створення нових умов, сегментів, сфер та об'єктів ДПП; в) кардинальні зміни цілей, цінностей, функціоналу, технологічної основи виробничої та управлінської системи ДПП. Стан регуляторного забезпечення цифровізації, інноваційного та сталого розвитку можна визначити як недостатній, ускладнений множинністю завдань з гармонізації європейського та національного законодавства, значної кількості регуляторних актів, жорсткими часовими рамками, необхідністю одночасного системного формування регуляторної бази за багатьма напрямками, що збільшує вірогідність затримки узгодження змін.

Вплив інноваційного чинника через накопичення кількісних та якісних змін демонструють ознаки, виклики та тренди інноваційної економіки, напрямки її диверсифікації. Їх систематизація, а також характеристика впливу інноваційного процесу на ціннісну та цільову складові регулювання ДПП, подана через інноваційний розвиток, довели, що функціонал ДПП змінюється під впливом трендів інноваційного процесу та обумовлених цим якісних змін, які, впливаючи на характер його розвитку, стійкість структур та функціонал, ієрархічну підпорядкованість, змінюють ціннісну та цільову складові регулювання ДПП. За умов прискореного інноваційного розвитку та диверсифікації інноваційної економіки останніх часів цілі ДПП мають зміщуватися у бік комплексності вирішення соціально-економічних проблем суспільства шляхом використання новітніх технологій та їх розповсюдження, залучення до партнерства, окрім бізнесу, представників освітньо-наукової сфери. Цінністю має стати комплексність вирішення соціально-економічних проблем в межах одного партнерства, можливість його подальшого розвитку, інноваційність технологічної основи.

Накопичення кількісних та якісних змін цифровізації демонструють: економічне зростання, глобалізація, виникнення та розповсюдження проривних технологічних змін інфокомункацій та телекомунікацій на макро- та макрорівнях та їх стратегічний вплив на суміжні галузі та сфери діяльності. Вплив змін технологічної основи телекомунікацій та інфокомунікацій на їх ринки, бізнес-середовище та технологічні можливості ДПП можна охарактеризувати як визначальний. Зміна технологій не лише збільшує економічну ефективність застосування мереж та комунікацій, а й призводить до змін їх стратегічного бачення, що відшукує та висвітлює нові можливості, щоб створити нові об'єкти партнерства держави і бізнесу. Цифровізація має всі підстави виступати платформою соціально-економічного розвитку та економічного зростання всіх секторів економіки, стрімко їх змінюючи. Вона здатна створити та створює нові сегменти і галузі, дозволяючи, за умови чітко відпрацьовано гармонізованого регуляторного впливу,

ефективно та швидко зростати бізнесу, розвивати партнерські стосунки з державою. Вона створює сприятливі технологічні, організаційні, економічні та соціальні умови для діяльності всіх партнерів ДПП, запроваджуючи нові об'єкти партнерства, нові технології вирішення соціально-економічних проблем суспільства, водночас прискорюючи інформаційний обмін, комунікації та швидкість прийняття рішень.

Функціонал та технологічна основа регулювання ДПП змінюється під впливом одночасного надшвидкого горизонтального та вертикального розвитку інфокомунікацій і діджитал технологій та обумовлених ними якісних змін всіх сфер життя суспільства, у т.ч. економічної, які, впливають на технологічну основу та інфраструктури ДПП, дозволяючи змінити цільову та зобов'язуючи адаптувати ціннісну складові регулювання ДПП. За умов цифровізації цілі ДПП мають бути підкріплені створенням або використанням існуючої цифрової інфраструктури, яка здатна забезпечити комплексність, якість та швидкість вирішення соціально-економічних проблем суспільства. Ціннісна складова цифровізація близька до визначення її для інноваційного чиннику – це комплексність вирішення соціально-економічних проблем в межах одного ДПП, можливість його подальшого розвитку за рахунок діжиталізації технологічної основи.

Парадигма сталого розвитку та її конкретизація на рівні цілей і завдань змінюють вектор економічного розвитку, функціонал, ціннісну та цільові складові регулювання ДПП. Накопичення кількісних та якісних змін парадигми сталого розвитку демонструють: а) набуття вагомості ціллю «сталість», яка декларує постійне збереження незмінного природних ресурсів (їх складу і величини) за будь-яких обсягів та шляхів розвитку людської життєдіяльності; б) модернізація змісту парадигми на рівні уточнення цілей та завдань внаслідок зростання свідомості суспільства, держави та бізнесу, розвитку технологій їх досягнення. Сталий розвиток у традиційній та інформаційній економіці – це компроміс між цілями розвитку економіки, довкілля і суспільства, які забезпечують індустріальні технології. При переході до інформаційно-інноваційної економіки та надалі до економіки знань, його забезпечуватимуть проривні інноваційні технології, цифрові технології 6G та набуті знання.

Висновки з проведеного дослідження. Як висновки, можна підсумувати, що регулювання розвитку ДПП в умовах інформаційно-інноваційної економіки потребує зміни своїх цілей, цінностей, методів, механізмів та інструментів для одночасного забезпечення: а) досягнення цілей сталого розвитку у площинні комплексного вирішення його національних завдань; б) розвитку ДПП на інноваційній технологічній основі та цифрових технологій останніх поколінь в напрямку саме комплексного вирішення соціально-економічних проблем суспільства національного та планератного масштабу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Базилевич В.Д. Сучасна економічна теорія: у пошуках нової парадигми. *Вісник КНУ ім. Т.Г. Шевченка. Серія: Економіка.* 2013. № 146. С. 5-7.
2. Бондар Н.М., Кошарний В.О. Сутність механізму державно-приватного партнерства та його місце у підтримці розвитку туризму в Україні. *Економіка та управління на транспорті.* 2015. № 1. С. 30-34.
3. Дубок І.П. Сутність та особливості державно-приватного партнерства. *Збірник наукових праць Національної академії державного управління при Президентові України*. 2014. Вип. 2. С. 139-149.
4. Заскалкін А.С. Теоретико-методологічні онови взаємодії держави та приватного сектора у вирішенні суспільно значущих завдань. *Теорія та практика державного управління.* 2015. № 3 (50). С. 70-76.
5. Колот А.М., Поплавська О.М. Держава і бізнес: новітні тенденції взаємодії та забезпечення стійкого розвитку. *Соціально-трудові відносини: теорія та практика.* 2016. № 2. С. 8-15.
6. Косач І.А. Державно-приватне партнерство в контексті системно-синергетичної парадигми. *Проблеми і перспективи економіки та управління*. 2015. № 2. С. 49-55.
7. Круглов В.В. Ризики проектів державно-приватного партнерства. В*чені записки Таврійського національного університету імені В. І. Вернадського. Серія : Державне управління*. 2018. № 2, Т. 29 (68). С. 87-91.
8. Павлюк К.В., Павлюк С.М. Сутність і роль державно-приватного партнерства в соціально-економічному розвитку держави. *Наукові праці КНТУ. Економічні науки.* 2010. № 17. С. 10-19.
9. Поплавська О.М. Трансформація моделі взаємодіє держави та бізнесу. *Економіка і організація управління.* 2016. № 2 (22). С. 181-187.
10. Постніков В.С. Перспективні напрямки взаємодії органів державного управління з бізнесом в питаннях регулювання якості життя. *Mechanismus der nachhaltigen entwicklung des wirtschafts systems formation* : [Monograph]. Nurnberg: Verlag SWG imex GmbH, 2014. Vol. 1. С. 133-138.
11. Сідуняк О.В. Державно-приватне партнерство у соціальній сфері: механізм узгодження інтересів держави, бізнесу і суспільства. *Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки.* 2014. № 4. С. 61-67.
12. Сімсон О.Е. Правова модель приватно-публічного партнерства в інноваційній сфері : Монографія. Х. : Право, 2013. 448 с.
13. Узунов Ф.В. Формування ефективних інструментів реалізації державно-приватного партнерства України. *Актуальні проблеми державного управління.* 2015. № 1. С. 167-175.
14. Філіппов В.Ю. Принципи політики переходу України до сталого розвитку. *Вісник Хмельницького національного університету. Серія Економічні науки.* 2018. № 3, Т.3. С. 236-242.

REFERENCES:

1. Bazilevich, V.D. (2013). Suchasna ekonomichna teoriia: u poshukakh novoi paradyhmy [Modern economic theory: in search of a new paradigm]. *Visnyk KNU im. T.H. Shevchenka. Seriia: Ekonomika. № 146, pp. 5-7.* (in Ukrainian).

2. Bondar, N.M. and Kosharny, V.O. (2015). Sutnist mekhanizmu derzhavno-pryvatnoho partnerstva ta yoho mistse u pidtrymtsi rozvytku turyzmu v Ukraini [The essence of the mechanism of public-private partnership and its place in supporting the development of tourism in Ukraine]. *Ekonomika ta upravlinnia na transporti.* № 1. pp. 30-34. (in Ukrainian).

3. Dubok, I.P. (2014). Sutnist ta osoblyvosti derzhavno-pryvatnoho partnerstva [The essence and features of public-private partnership]. *Zbirnyk naukovykh prats Natsionalnoi akademii derzhavnoho upravlinnia pry Prezydentovi Ukrainy*. Vol. 2, pp. 139-149.

4. Zaskalkin, A.S. (2015). Teoretyko-metodolohichni onovy vzaiemodii derzhavy ta pryvatnoho sektora u vyrishenni suspilno znachushchykh zavdan [Theoretical and methodological updates of the interaction between the state and the private sector in solving socially significant problems]. *Teoriia ta praktyka derzhavnoho upravlinnia.* № 3 (50), pp. 70-76. (in Ukrainian).

5. Kolot, A.M. and Poplavskaya, O.M. (2016). Derzhava i biznes: novitni tendentsii vzaiemodii ta zabezpechennia stiikoho rozvytku [State and business: the latest trends in cooperation and ensuring sustainable development]. *Sotsialno-trudovi vidnosyny: teoriia ta praktyka.* № 2, pp. 8-15. (in Ukrainian).

6. Kosach, I.A. (2015). Derzhavno-pryvatne partnerstvo v konteksti systemno-synerhetychnoi paradyhmy [Public-private partnership in the context of the system-synergetic paradigm]. *Problemy i perspektyvy ekonomiky ta upravlinnia*. № 2, pp. 49-55. (in Ukrainian).

7. Kruglov, V.V. (2018). Ryzyky proektiv derzhavno-pryvatnoho partnerstva [Risks of public-private partnership projects]. *Vcheni Zapysky Tavriiskoho natsionalnoho universytetu imeni V.I. Vernadskoho*. Seriia: Derzhavne upravlinnia, № 2, Vol. 29 (68), pp. 87-91. (in Ukrainian).

8. Pavlyuk, K.V. and Pavlyuk, S.M. (2010). Sutnist i rol derzhavno-pryvatnoho partnerstva v sotsialno-ekonomichnomu rozvytku derzhavy [The essence and role of public-private partnership in the socio-economic development of the state. Scientific works of KNTU]. *Naukovi pratsi KNTU. Ekonomichni nauky.* № 17, pp. 10-19. (in Ukrainian).

9. Poplavskaya, O.M. (2016). Transformatsiia modeli vzaiemodiie derzhavy ta biznesu [The transformation of the model interacts with the state and business]. *Ekonomika i orhanizatsiia upravlinnia*. № 2 (22), pp. 181-187. (in Ukrainian).

10. Postnikov, V.S. (2014). Perspektyvni napriamky vzaiemodii orhaniv derzhavnoho upravlinnia z biznesom v pytanniakh rehuliuvannia yakosti zhyttia [Promising areas of interaction between government and business in regulating the quality of life]. *Mechanismus nachhaltigen entwicklung des wirtschafts systems formation* : [Monograph]. Nurnberg: Verlag SWG imex GmbH. Vol. 1. pp. 133-138. (in Ukrainian).

11. Sidunyak, O.V. (2014). Derzhavno-pryvatne partnerstvo u sotsialnii sferi: mekhanizm uzghodzhennia interesiv derzhavy, biznesu i suspilstva [Public-private partnership in the social sphere: a mechanism for reconciling the interests of the state, business and society]. *Visnyk Chernivetskoho torhovelno-ekonomichnoho instytutu. Ekonomichni nauky*. № 4, pp. 61-67. (in Ukrainian).

12. Simson, O.E. (2013). Pravova model pryvatno-publichnoho partnerstva v innovatsiinii sferi [Legal model of public-private partnership in the field of innovation] : Monograph. H.: Pravo. 448 p. (in Ukrainian).

13. Uzunov, F.V. (2015). Formuvannia efektyvnykh instrumentiv realizatsii derzhavno-pryvatnoho partnerstva Ukrainy [Formation of effective tools for the implementation of public-private partnership of Ukraine]. *Aktualni problemy derzhavnoho upravlinnia.* № 1. pp. 167-175. (in Ukrainian).

14. Filippov, V.Yu. (2018). Pryntsypy polityky perekhodu Ukrainy do staloho rozvytku [Principles of Ukraine's transition to sustainable development policy]. *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu. Seriia Ekonomichni nauky*. № 3, Vol. 3, pp. 236-242. (in Ukrainian).

Filyppova Svitlana
Doctor of Economics, Professor,
Director of the Institute of Business, Economics and Information Technology
Odessa National Polytechnic University
Malin Oleksandr
PhD in Law, Associate Professor
Odessa National Polytechnic University

METHODOLOGICAL COMPONENT OF REGULATING THE PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP DEVELOPMENT IN TERMS OF INFORMATION-INNOVATION ECONOMY AND SUSTAINABLE DEVELOPMENT

The influence of the paradigm of sustainable development on the value and target components of PPP regulation is decisive, because it changes the priorities of the state's vision of mechanisms and directions of PPP support in the direction and importance of the latter to achieve the Sustainable Development Goals. to rank or typologize PPPs depending on the importance of their impact on the achievement of the Sustainable Development Goals by addressing relevant national challenges.

The main goal of this paper is to study the methodological component of regulating the development of public-private partnership in terms of information and innovation economy and sustainable development.

The study used a theoretical and methodological approach, because Public regulation of both economic processes and activities, and development processes, forms the mechanisms of legal, administrative, economic influence. This definition simplifies the understanding of the essence of state regulation in general and in relation to public-private partnership.

In conclusion, we can conclude that the regulation of PPP development in the information and innovation economy requires a change in its goals, values, methods, mechanisms and tools to simultaneously ensure: achieving sustainable development goals in terms of comprehensive solutions to its national challenges; development of PPP on an innovative technological basis and digital technologies of the last generations in the direction of the complex decision of social and economic problems of a society of national and planetary scale.

Changes in the content, changes in areas of responsibility and changes in the methodology of state regulation of development processes are due primarily to the historical development of economic theory, which differently interprets areas of responsibility for development regulation – from their complete absence to full coverage. Discussions are still ongoing and will continue as changes continue. Sustainable development in the traditional and information economy is a compromise between the goals of economic development, the environment and society, which provide industrial technologies. In the transition to the information and innovation economy and further to the knowledge economy, it will be provided by breakthrough innovative technologies, 6G digital technologies and acquired knowledge.

The interpretation of the development of any particular object should not only correlate with the legal field that regulates the relevant processes, but also take into account the acquisition of new knowledge by society and qualitative changes in the realities of life and environment. Therefore, the adaptation of the concept of development to PPP is made taking into account the signs of innovation and logic of development.

These changes are not only of general theoretical significance for understanding the new economic realities and the action of objective laws, but also applied impact, as they affect the methods, mechanisms, tools and organizational and legal forms of regulating the development of individual objects (processes, economic relations, etc.). Changes today are so rapid that, relatively speaking, all scientific research on the methodology is aging before they are published.

РИНОК ОСВІТНІХ ТА НАУКОВИХ ПОСЛУГ: ЯКІСТЬ ОСВІТИ ЯК ОСНОВА РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО УНІВЕРСИТЕТУ

MARKET OF EDUCATIONAL AND SCIENTIFIC SERVICES: QUALITY OF EDUCATION AS THE BASIS OF ENTREPRENEURIAL UNIVERSITY DEVELOPMENT

УДК 37.014.542

Артюхов А.Є.
к.т.н., доцент, доцент кафедри процесів та обладнання хімічних і нафтопереробних виробництв
Сумський державний університет

Стаття присвячена створенню моделі впливу якості освіти на становлення підприємницького університету та визначення соціально-економічних індикаторів впливу такої організаційної структури на добробут регіону. Основою активностей ВНЗ у досягненні рівня підприємницького є якість організації освітнього процесу та проведення наукових досліджень. Бренд ВНЗ також формується на основі відгуків стейкхолдерів, які одночасно можуть бути і донорами. Таким чином, для виходу ВНЗ «за межі» лише державного фінансування (державного замовлення) на підготовку студентів обов'язковою умовою є створення надійного підґрунтя – системи забезпечення якості освіти. В рамках роботи використано методи аналізу-синтезу та метод моделювання взаємодії системи якості освіти, ринку освітніх і наукових послуг та соціально-економічного впливу університету на розвиток визначеної території. Запропоновано структурно-логічні схеми зв'язку системи забезпечення якості із середовищем бізнес-процесів та формування підприємницького університету. Наведено кейс вітчизняного університету в частині функціонування структурних підрозділів, відповідальних за трансфер знань і технологій. Формування успішної моделі підприємницького університету – багатостадійний процес, який залежить в першу чергу від якості освітньо-наукової діяльності. Формування ефективної системи забезпечення якості і першим кроком до успішного трансферу знань і технологій, формування позитивного бренду університету, успішного виконання ним третьої місії та забезпечення індикаторів економічного розвитку.

Ключові слова: *якість освіти, підприємницький університет, соціально-економічний вплив.*

Статья посвящена созданию модели влияния качества образования на становление предпринимательского университета и определения социально-экономических индикаторов влияния такой организационной структуры на благосостояние региона. Основой активностей ВУЗов в достижении уровня предпринимательского является качество организации образовательного процесса и проведения научных исследований. Бренд ВУЗа также формируется на основе отзывов стейкхолдеров, которые одновременно могут быть и донорами. Таким образом, для выхода ВУЗов «за пределы» только государственного финансирования (государственного заказа) на подготовку студентов обязательным условием является создание надежной основы – системы обеспечения качества образования. В рамках работы использованы методы анализа-синтеза и метод моделирования взаимодействия системы качества образования, рынка образовательных и научных услуг и социально-экономического воздействия университета на развитие определенной территории. Предложены структурно-логические схемы связи системы обеспечения качества со средой бизнес-процессов и формирования предпринимательского университета. Приведен кейс отечественного университета в части функционирования структурных подразделений, ответственных за трансфер знаний и технологий. Формирование успешной модели предпринимательского университета – многостадийный процесс, который зависит в первую очередь от качества образовательно-научной деятельности. Формирование эффективной системы обеспечения качества и первым шагом к успешному трансферу знаний и технологий, формирования положительного бренда университета, успешного выполнения им третьего миссии и обеспечения индикаторов экономического развития.

Ключевые слова: *качество образования, предпринимательский университет, социально-экономическое влияние.*

The article is devoted to creating a model of the impact of the quality of education on the formation of a entrepreneurial university and the definition of socio-economic indicators of the impact of such an organizational structure on the welfare of the region. The basis of the university's activities in achieving the level of entrepreneurship is the quality of the organization of the educational process and research. The university brand is also formed based on feedback from stakeholders, who can also be donors. Thus, for the university to go "beyond" only state funding (state order) for the preparation of students, it is necessary to create a solid foundation – a system of quality assurance in education. The methods of analysis-synthesis and the method of modeling the interaction of the quality system of education, the market of educational and scientific services and the socio-economic impact of the university on the development of a certain area are used. Structural and logical schemes of communication of the quality assurance system with the environment of business processes and the formation of a entrepreneurial university are proposed. The case of the national university is given in terms of the functioning of structural units responsible for the transfer of knowledge and technology. The formation of a successful model of entrepreneurial university is a multi-stage process that depends primarily on the quality of educational and research activities. Formation of an effective quality assurance system and the first step to the successful transfer of knowledge and technology, forming a positive brand of the university, the successful implementation of its third mission and the provision of indicators of economic development.

Key words: *quality of education, entrepreneurial university, socio-economic impact.*

Постановка проблеми. Фінансова успішність ВНЗ – наслідок кропіткої роботи по залученню коштів зовнішніх джерел фінансування. Грантові кошти, кошти замовників наукових розробок та послуг, підвищення кваліфікації співробітників ВНЗ та підприємств – далеко не повний список надходжень, практику залучення яких повинен мати ВНЗ з високим соціально-економічним імпак-

том на розвиток регіону та держави. Такий університет фактично є науково-навчально-виробничим комплексом, який вписується в парадигму підприємницького університету.

В роботі [1] наводяться основні ознаки підприємницького університету:

– отримання коштів від здійснення своєї статутної академічної діяльності – навчальної роботи;

– отримання коштів від наукових досліджень, дослідно-конструкторської і науково-виробничої діяльності (науково-технічні та інженерні розробки, створення новітніх технологій, методів, методик, алгоритмів тощо),

– виконання третьої місії в процесі громадської, суспільної та виховної роботи;

– комерціалізація результатів наукових досліджень;

– розвиток і впровадження інновацій,

– створення спін-офф (спін-аут) підприємств і запускають стартап компаній;

– пошук диверсифікованих джерел фінансування своєї статутної діяльності;

– активне навчання підприємництву і наукам з організації і управління бізнесом;

– запрошення до викладацької роботи і практичного керівництва успішних підприємців;

– тісні зв'язки з промисловістю і бізнесом;

– випускники – успішні підприємці, бізнесмени тощо.

Основою активностей ВНЗ у досягненні рівня підприємницького є якість організації освітнього процесу та проведення наукових досліджень. Бренд ВНЗ також формується на основі відгуків стейкхолдерів, які одночасно можуть бути і донорами. Таким чином, для виходу ВНЗ «за межі» лише державного фінансування (державного замовлення) на підготовку студентів обов'язковою умовою є створення надійного підґрунтя – системи забезпечення якості освіти.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Основи формування підприємницького університету – наріжний камінь у намаганні ВНЗ вийти за межі суто освітньої діяльності. Тому ряд робіт, наприклад [2-4] є корисним з точки зору розуміння основ побудови університету такого типу. Еволюція в описі передових підходів формування підприємницького університету описана в роботах [5; 7], роль університету у формуванні стратегії економічного розвитку – в роботах [8-10]. Окремо також слід розглянути матеріали робіт [11; 12], які присвячені дослідженню впливу якості освіти на економічний розвиток. Однак, до цього часу зв'язок системи забезпечення якості освіти в університеті та успішного переходу від суто навчального закладу до науково-навчально-виробничого комплексу – підприємницького університету – в повній мірі не досліджувався. Цей факт і визначає актуальність представленої роботи.

Формулювання мети статті. Метою статті є створення моделі впливу якості освіти на становлення підприємницького університету та визначення соціально-економічних індикаторів впливу такої організаційної структури на добробут регіону. В рамках роботи використано методи аналізу-синтезу та метод моделювання взаємодії системи якості освіти, ринку освітніх і наукових послуг та соціально-економічного впливу університету на розвиток визначеної території.

Виклад основного матеріалу.

Структурна схема взаємодії системи якості освіти, ринку освітніх і наукових послуг та соціально-економічного впливу університету на розвиток визначеної території.

Університет підприємницького типу у своїй структурі повинен мати відповідні підрозділи, які будуть забезпечувати трансфер знань і технологій від освітньо-наукових підрозділів до споживачів послуг та замовників розробок. Окрім того, наявність центру забезпечення якості освіти та науково-дослідної частини з підрозділом забезпечення якості в науковій діяльності є обов'язковою умовою успішного перенесення знань в площину бізнес-процесів. Структурно-логічна схема перенесення знань в площину бізнес-процесів представлена на рисунку 1.

Вказану систему можна вибудувати у послідовному зв'язку «людські ресурси – система забезпечення якості освіти – досконалість викладання – досконалість досліджень – дослідницький університет – підприємницький університет – стейкхолдери – соціально-економічний вплив». Цей зв'язок може бути реалізований у вигляді структурно-логічної схеми, наведеної на рисунку 2.

Практична реалізація парадигми підприємницького університету: кейс Сумського державного університету (на основі документів реєстру основної нормативної бази системи управління якістю діяльності Сумського державного університету [13]).

І Впровадження результатів наукової діяльності (витяг з «Положення про Центр науково-технічної та економічної інформації»).

«Мета діяльності Центру науково-технічної та економічної інформації (ЦНТЕІ) пов'язана з організаційним та методичним забезпеченням управління на загальноуніверситетському рівні процесами захисту інтелектуальної власності, рекламної та інноваційної діяльності щодо впровадження результатів наукових досліджень, участі у грантових програмах наукового спрямування, підвищення публікаційної активності та авторитетності публікацій, супроводження наукових видань університету та заходів наукового, науково-методичного і іншого спрямування (конференцій, семінарів тощо, далі – заходи).

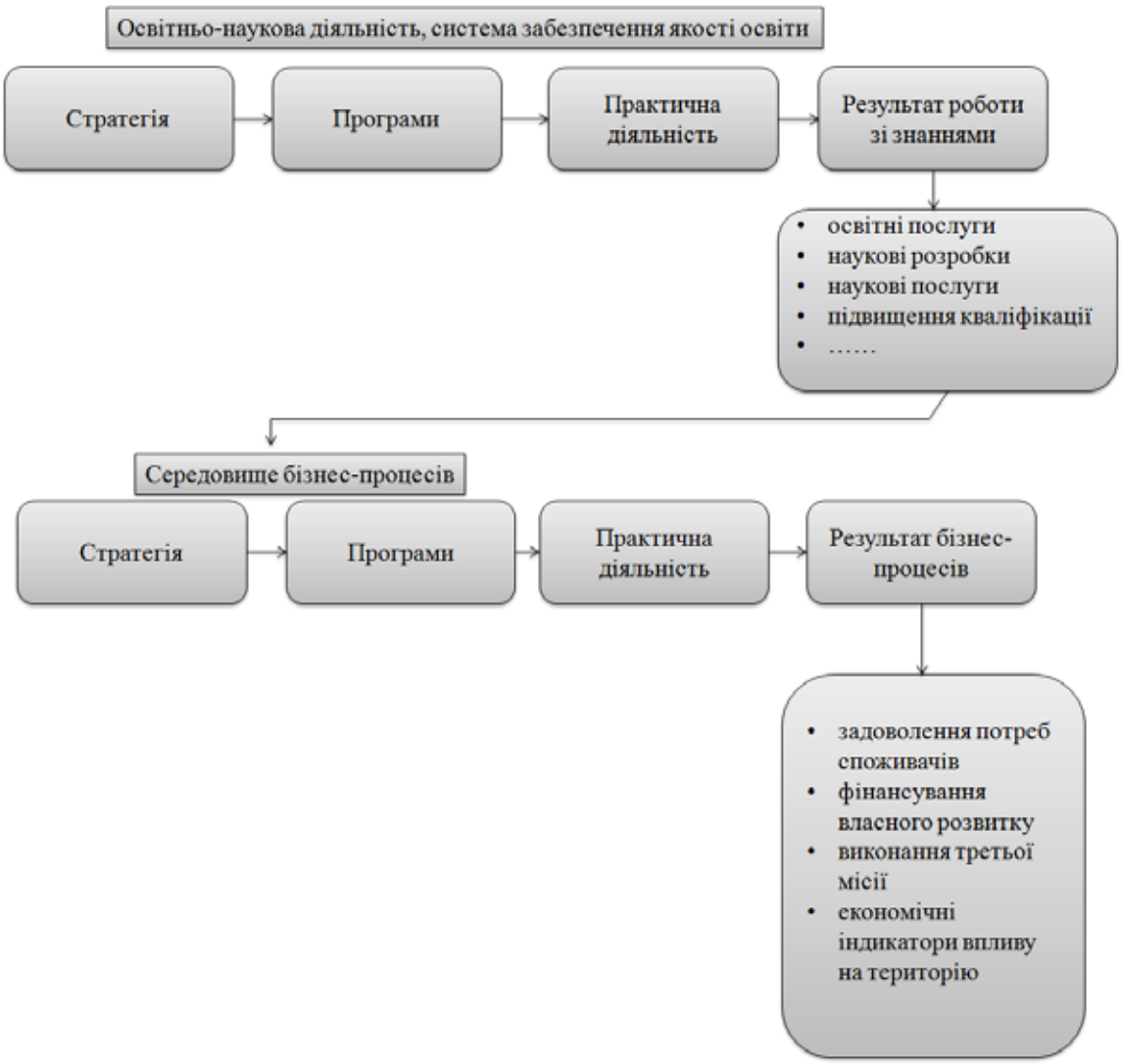


Рис. 1. Від системи забезпечення якості до середовища бізнес-процесів

Основні завдання ЦНТЕІ:

– проведення наукових досліджень у сфері науково-технічної та економічної інформації;

– інформаційне забезпечення науково-технічної, інноваційної та грантової діяльності;

– виконання функції міжрегіонального центру інноваційної діяльності;

– доведення результатів наукових досліджень, розробок та науково-методичної діяльності до наукової і освітянської спільноти, представників промисловості і бізнесу, органів влади, а також до інших зацікавлених організацій та осіб;

– встановлення нових контактів та поглиблення існуючих наукових зв'язків між науковцями із різних регіонів України та з інших країн;

– створення умов для реалізації інноваційного потенціалу університету, у тому числі шляхом впровадження результатів наукової та науково-методичної діяльності.

Структурні підрозділи ЦНТЕІ виконують такі основні функції.

Відділ управління захистом інтелектуальної власності:

– організація та методичне забезпечення управління процесом захисту права інтелектуальної власності в університеті;

– забезпечення набуття університетом майнових прав на об'єкти права інтелектуальної власності (складання ліцензійних договорів, продаж за ліцензіями об'єктів інтелектуальної власності тощо);

– консультації з питань захисту прав інтелектуальної власності та інформаційної діяльності;

– надання інформаційних послуг щодо виконання патентних досліджень та оформлення винахідницьких і раціоналізаторських рішень, у тому числі іншим вітчизняним та іноземним юридичним та фізичним особам (у якості платних послуг), методичне супроводження вказаних послуг;

– підготовка та подання документів на об'єкти права інтелектуальної власності для патентування науково-технічних розробок, у тому числі інших

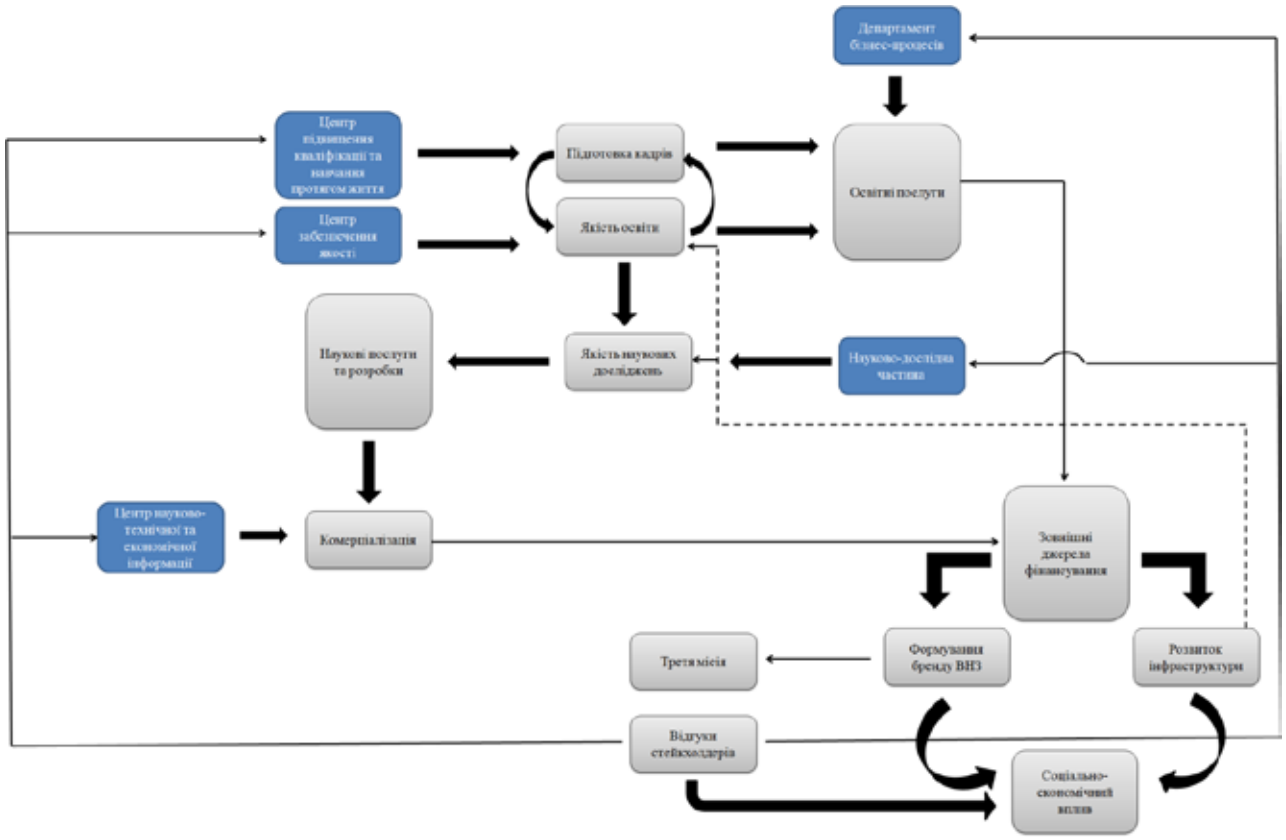


Рис. 2. Структурно-логічна схема формування підприємницького університету

вітчизняних та іноземних юридичних та фізичних осіб (у якості платних послуг);

– інформаційно-аналітичне забезпечення робіт зі створення, охорони і захисту об'єктів права інтелектуальної власності;

– формування бази даних та ведення реєстру отриманих охоронних документів, поданих від імені Сумського державного університету.

Група організації трансферу технологій:

– формування та супроводження баз даних наукових розробок, сервісних послуг і технологічних запитів університету, інших ВНЗ і підприємств з виконанням функції міжрегіонального центру трансферу технологій;

– розміщення і супроводження інформації про актуальні науково-технічні розробки та сервісні наукові послуги університету в національних та міжнародних мережах трансферу технологій;

– розробка та впровадження в університеті нових підходів з формування та реалізації науково-інноваційної політики в частині рекламування науково-технічних розробок та надання сервісних наукових послуг;

– надання стороннім замовникам (у якості платних послуг) маркетингових та інформаційних послуг у сфері трансферу технологій;

– надання стороннім замовникам (у якості платних послуг) консультативних та освітніх послуг з питань трансферу технологій та підвищення ефективності рекламування розробок;

– моніторинг та облік ринку потенційних замовників на науково-технічні розробки та сервісні наукові послуги для відповідних структурних підрозділів університету;

– організаційне забезпечення рекламної і виставкової діяльності;

Група організації грантової діяльності наукового спрямування:

– організаційне і методичне забезпечення управління процесом участі у конкурсах на вітчизняні та міжнародні наукові гранти (як для організацій, так і індивідуальних);

– пошук та розповсюдження інформації про наукові гранти, спільні наукові конкурси, конкурси в рамках державних і міжнародних програм тощо;

– інформаційне і методичне супроводження процесу подання заявок на гранти;

– ведення обліку та проведення аналізу щодо результативності наукових стажувань співробітників, аспірантів та докторантів у закордонних ВНЗ і наукових установах».

II Впровадження результатів наукової діяльності (витяг з «Положення про департамент бізнес-процесів Сумського державного університету»).

«Основними завданнями діяльності департаменту бізнес-процесів є:

– вдосконалення механізмів фінансово-економічного менеджменту університету в частині надання додаткових до його основної діяльності платних послуг;

– стимулювання діяльності структурних підрозділів СумДУ в частині надання ними платних послуг;

– нормативне та методичне забезпечення системи надання платних послуг;

– планування, організація та контроль діяльності з надання платних послуг структурними підрозділами університету;

– постійний моніторинг та контроль щодо ефективності надання додаткових платних послуг;

– підготовка пропозицій щодо основних напрямів та механізмів покращення якості та кількості платних послуг, що надаються структурними підрозділами університету.

Основними функціями департаменту бізнес-процесів є:

– розробка пропозицій щодо платних послуг, які можуть надаватися структурними підрозділами університету;

– організаційне та консультаційне супроводження структурних підрозділів університету в процесі надання платних послуг;

– узгодження в частині фінансово-господарської діяльності положень про підрозділи, які надають додаткові платні послуги;

– розробка шаблонів форм основних документів системи надання платних послуг;

– ціновий аналіз платних послуг, що надаються структурними підрозділами університету, опрацювання, розробка відповідних кошторисів та пропозицій щодо встановлення вартості платних послуг, які затверджуються наказом ректора;

– постійний систематичний збір, обробка, аналіз результатів господарської діяльності підрозділів університету в частині надання платних послуг, розробка та впровадження відповідних рекомендацій;

– контроль дотримання структурними підрозділами нормативної бази надання платних послуг».

Висновки і рекомендації. Формування успішної моделі підприємницького університету – багатостадійний процес, який залежить в першу чергу від якості освітньо-наукової діяльності. Формування ефективної системи забезпечення якості і першим кроком до успішного трансферу знань і технологій, формування позитивного бренду університету, успішного виконання ним третьої місії та забезпечення індикаторів економічного розвитку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Романовський О.О. Базові поняття та визначення підприємницького ВНЗ. *Ефективна економіка (електронний журнал)*. 2012. № 12.

2. Salun M., Zaslavska K., Zmicerevska D. Entrepreneurial universities: literature review. *Economics of Development*. 2019. № 18(3). P. 12-18.

3. Berács J. Emerging Entrepreneurial Universities in University Reforms: The moderating role of personalities and the social/economic environment. *CEPS Journal*. 2014. № 4(2). P. 9-26.

4. Agasisti T., Catalano G. Governance models of university systems – towards quasimarkets? Tendencies and perspectives: A European comparison. *Journal of Higher Education Policy and Management*. 2006. № 28(3). P. 245-262.

5. Pãunescu C. Developing and strengthening model of entrepreneurial university in Romania. *The AMFITEATRU Economic Journal*. 2007. № 9(22). P. 54-62.

6. Etzkowitz H. Research groups as 'quasi firms': the invention of the entrepreneurial university. *Research Policy*. 2003. № 32. P. 109-121.

7. Etzkowitz H. The evolution of the Entrepreneurial University. *International Journal of Technology and Globalization*. 2004. № 1. P. 64-77.

8. Schulte, P. The Entrepreneurial University: A Strategy for Institutional Development. *Higher Education in Europe*. 2004. № 29(2). P. 187-191.

9. Uyarra E. Conceptualizing the Regional Roles of Universities, Implications and Contradictions. *European Planning Studies*. 2010. № 18(8). P. 1227-1246.

10. Ciappei C., Carmen M., Zollo L.L., Rialti R. Evaluating the quality of entrepreneurial education analysing its ability to increase entrepreneurial attitude and intent of students. *19th Toulon-Verona International Conference "Excellence in Services"*. 2016. P. 131-146.

11. Faruq H.A., Taylor A.C. (2011). Quality of Education, Economic Performance and Institutional Environment, *International Advances in Economic Research.* 2011. № 17. P. 224-235.

12. Hanushek E.A., Woessmann, L. The Economic Impact of Educational Quality. *Handbook of International Development and Education*. 2010. Cheltenham, UK: Edward Elgar Publishing, 6-19.

13. Реєстр основної нормативної бази системи управління якістю діяльності Сумського державного університету. URL https://normative.sumdu.edu.ua/

REFERENCES:

1. Romanovs'kyy O.O. Bazovi ponyattya ta vyznachennya pidpryyemnyts'koho VNZ. Efektyvna ekonomika (elektronnyy zhurnal). 2012. № 12.

2. Salun M., Zaslavska K., Zmicerevska D. Entrepreneurial universities: literature review. *Economics of Development*. 2019. № 18(3). P. 12-18.

3. Berács J. Emerging Entrepreneurial Universities in University Reforms: The moderating role of personalities and the social/economic environment. *CEPS Journal*. 2014. № 4(2). P. 9-26.

4. Agasisti T., Catalano G. Governance models of university systems – towards quasimarkets? Tendencies and perspectives: A European comparison. *Journal of Higher Education Policy and Management*. 2006. № 28(3). P. 245-262.

5. Pãunescu C. Developing and strengthening model of entrepreneurial university in Romania. *The AMFITEATRU Economic Journal*. 2007. № 9(22). P. 54-62.

6. Etzkowitz H. Research groups as 'quasi firms': the invention of the entrepreneurial university. *Research Policy*. 2003. № 32. P. 109-121.

7. Etzkowitz H. The evolution of the Entrepreneurial University. *International Journal of Technology and Globalization*. 2004. № 1. P. 64-77.

8. Schulte, P. The Entrepreneurial University: A Strategy for Institutional Development. *Higher Education in Europe*. 2004. № 29(2). P. 187-191.

9. Uyarra E. Conceptualizing the Regional Roles of Universities, Implications and Contradictions. *European Planning Studies*. 2010. № 18(8). P. 1227-1246.

10. Ciappei C., Carmen M., Zollo L.L., Rialti R. Evaluating the quality of entrepreneurial education analysing its ability to increase entrepreneurial attitude and intent of students. *19th Toulon-Verona International Conference "Excellence in Services"*. 2016. P. 131-146.

11. Faruq H.A., Taylor A.C. (2011). Quality of Education, Economic Performance and Institutional Environment, *International Advances in Economic Research.* 2011. № 17. P. 224-235.

12. Hanushek E.A., Woessmann, L. The Economic Impact of Educational Quality. *Handbook of International Development and Education*. 2010. Cheltenham, UK: Edward Elgar Publishing, 6-19.

13. Reyestr osnovnoyi normatyvnoyi bazy systemy upravlinnya yakistyu diyal'nosti Sums'koho derzhavnoho universytetu. URL: https://normative.sumdu.edu.ua/

Artyukhov Artem
Candidate of Technical sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Processes
and Equipment of Chemical and Petroleum Refineries
Sumy State University

MARKET OF EDUCATIONAL AND SCIENTIFIC SERVICES: QUALITY OF EDUCATION AS THE BASIS OF ENTREPRENEURIAL UNIVERSITY DEVELOPMENT

Urgency of the research. The basis of the university's activities in achieving the level of entrepreneurship is the quality of the organization of the educational process and research. The university brand is also formed based on feedback from stakeholders, who can also be donors. Thus, for the university to go "beyond" only state funding (state order) for the preparation of students, it is necessary to create a solid foundation – a system of quality assurance in education.

The main **goal** of this paper is creating a model of the impact of the quality of education on the formation of a entrepreneurial university and the definition of socio-economic indicators of the impact of such an organizational structure on the welfare of the region.

Methodology. The methods of analysis-synthesis and the method of modeling the interaction of the quality system of education, the market of educational and scientific services and the socio-economic impact of the university on the development of a certain area are used.

Findings. The case of the national university is given in terms of the functioning of structural units responsible for the transfer of knowledge and technology. The formation of a successful model of entrepreneurial university is a multi-stage process that depends primarily on the quality of educational and research activities.

Practical implications. Formation of an effective quality assurance system and the first step to the successful transfer of knowledge and technology, forming a positive brand of the university, the successful implementation of its third mission and the provision of indicators of economic development.

Value (originality). Entrepreneurial university in its structure should have appropriate departments that will ensure the transfer of knowledge and technology from educational and research departments to consumers of services and customers of development. In addition, the presence of a center for quality assurance in education and a research unit with a unit of quality assurance in research is a prerequisite for the successful transfer of knowledge to the plane of business processes. This system can be built in a consistent relationship "human resources – quality assurance system of education – teaching excellence – research excellence – research university – entrepreneurial university – stakeholders – socio-economic impact".

ЗМІСТ

РОЗДІЛ 1. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Підопригора Л.А.
ДЕРЖАВНИЙ СЕКТОР ЕКОНОМІКИ У НАГРОМАДЖЕННІ НАЦІОНАЛЬНОГО ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ..... **3**

РОЗДІЛ 2. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Білоус С.В., Масюк Ю.О., Красько А.Б.
ЕКОНОМІЧНІ ТА РЕСУРСНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ФЕСТИВАЛЬНОГО ТУРИЗМУ НА ТЕРИТОРІЇ УКРАЇНИ..... **11**

Резяпов К.І.
ПРОБЛЕМИ МЕГАРЕГУЛЮВАННЯ ФІНАНСОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ..... **18**

Стадник Г.В., Радіонова Л.О.
МОДЕЛЬ УПРАВЛІННЯ МАЛИМ МІСТОМ УКРАЇНИ: ВИКЛИКИ СУЧАСНОСТІ..... **23**

Стрілець В.Ю.
СУЧАСНИЙ СТАН ІНФРАСТРУКТУРИ ДЕРЖАВНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА УКРАЇНИ..... **31**

Удовиченко С.М.
РОЛЬ ТРАНСФЕРУ ТЕХНОЛОГІЙ В ІННОВАЦІЙНОМУ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ..... **38**

РОЗДІЛ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Антипцева О.Ю., Гусаров О.О., Дуднєва Ю.Е.
МАРКЕТИНГ ЯК КЛЮЧОВИЙ СКЛАДНИК УПРАВЛІННЯ ІНТЕГРАЦІЄЮ СПОЖИВАЧІВ В ІННОВАЦІЙНИЙ ПРОЦЕС НА ПІДПРИЄМСТВІ..... **44**

Балановська Т.І., Гогуля О.П.
РОЗВИТОК ПІДПРИЄМНИЦТВА НА СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЯХ: МОЖЛИВОСТІ ТА ЗАГРОЗИ..... **51**

Гнатишин Л.Б.
ТРАНСФОРМАЦІЯ ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯ ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ..... **60**

Гурбик Ю.Ю., Біляєв С.С., Литвинчук К.С.
СУТНІСТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА..... **68**

Дейнега О.В.
ОРГАНІЗАЦІЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ ПОТОКІВ ЛАНЦЮГА ПОСТАВОК ІНВЕСТИЦІЙНИХ ТОВАРІВ НА РИНКУ B2B..... **74**

Довбня С.Б., Письменна О.О., Найдовська А.О.
СУЧАСНИЙ СТАН ТА СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ-ВИРОБНИКІВ ФЕРОСПЛАВНОЇ ПРОДУКЦІЇ..... **81**

Бойківська Г.М., Дончак Л.Г.
МЕХАНІЗМ ФОРМУВАННЯ КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА..... **88**

Ільченко В.Ю., Петровська С.І.
ЯКІСТЬ – СКЛАДОВА СПОЖИВЧОЇ ЦІННОСТІ ПОСЛУГИ..... **94**

Іпполітова І.Я., Селезньова Г.О.
СТРАТЕГІЧНІ ПАРТНЕРСТВА ПІДПРИЄМСТВ ЯК НАПРЯМ ЇХНЬОГО ЗОВНІШНЬОГО РОЗВИТКУ..... **99**

Коленда Н.В., Матвійчук Н.М.
ПОНЯТТЯ КОМЕРЦІЙНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА ТА МЕТОДИКА ВИЗНАЧЕННЯ ЇЇ РІВНЯ..... **107**

Компанець К.А., Литвишко Л.О., Гурч Л.М.
ІНФОРМАЦІЙНА СИСТЕМА СТРАТЕГІЧНОГО МАРКЕТИНГУ ПІДПРИЄМСТВА СФЕРИ ПОСЛУГ..... **113**

Косовська В.В.
РОЛЬ ЕНЕРГЕТИЧНОГО НАПРЯМУ ТРАНСФЕРНОЇ СИСТЕМИ У ПОКРАЩЕННІ ЕКОНОМІЧНИХ ПОКАЗНИКІВ ПІДПРИЄМСТВА..... **120**

Макаренко Н.О., Мироненко О.О.
ЛОГІСТИЧНІ СТРАТЕГІЇ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ: ПРИНЦИПИ ФОРМУВАННЯ І РЕАЛІЗАЦІЇ..... **128**

Моргун В.В., Васюта В.Б.
ЗАХОДИ ОПТИМІЗАЦІЇ ЦІНОУТВОРЕННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ..... **135**

Осадчук І.В., Боліла С.Ю.
«ЗЕЛЕНЕ» ЛОГІСТИЧНЕ УПРАВЛІННЯ СІМЕЙНИМИ ФЕРМЕРСЬКИМИ ГОСПОДАРСТВАМИ УКРАЇНИ.....**145**

Панасюк В.М.
КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ НЕБАНКІВСЬКИХ ФІНАНСОВИХ УСТАНОВ.....**150**

Попик М.М.
ЯКІСТЬ ЯК ВИЗНАЧАЛЬНИЙ ФАКТОР ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА.....**156**

Продіус Ю.І., Біюк В.А.
КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ В СУЧАСНОМУ СВІТІ.....**161**

Стратійчук В.М.
ОСОБЛИВОСТІ ІДЕНТИФІКАЦІЇ ТА ОЦІНЮВАННЯ ВПЛИВУ РИЗИКІВ НА РЕАЛІЗАЦІЮ СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМИ АКТИВАМИ ПІДПРИЄМСТВА ТОРГІВЛІ.....**167**

Турчіна С.Г., Дашутіна Л.О., Оношко О.С.
ОСОБЛИВОСТІ МЕНЕДЖМЕНТУ ПЕРСОНАЛУ В ПІДПРИЄМСТВАХ – СУБ'ЄКТАХ ЗЕД **174**

Фархшатова О.В.
УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ВЕНЧУРНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА ЯК КАТАЛІЗАТОР ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ.....**181**

Фімяр С.В., Шпильовий В.А.
КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ ОЦІНЮВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ РИЗИКІВ.....**186**

Штангрет А.М., Караїм М.М., Штангрет І.А.
СТРАТЕГІЧНИЙ КОНТРОЛІНГ У СИСТЕМІ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА.....**194**

РОЗДІЛ 4. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Метіль Т.К.
КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ ФОРМУВАННЯ РЕГІОНАЛЬНОГО КОМПЛЕКСУ МАРКЕТИНГУ ІННОВАЦІЙ.....**200**

Поколодна М.М., Писарева І.В.
РОЗВИТОК ТУРИСТСЬКОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ: РЕГІОНАЛЬНИЙ АСПЕКТ.....**209**

РОЗДІЛ 5. ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Ковінько О.М., Середницька Л.П.
ФОРМУВАННЯ ЗАХОДІВ ВПЛИВУ НА СПОЖИВАЧА ЗАСОБАМИ ІННОВАЦІЙНОГО ПАКУВАННЯ.....**218**

Сенишин О.С.
НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ПРОЦЕСУ РОЗРОБЛЕННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ ДЕРЖАВНИХ ЦІЛЬОВИХ ПРОГРАМ ОХОРОНИ ПРИРОДНОГО ДОВКІЛЛЯ В УКРАЇНІ: СВІТОВИЙ ДОСВІД РОЗВИНУТИХ КРАЇН.....**224**

Хаврова К.С., Плужнікова Л.М.
ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ «ЕКОЛОГІЧНА ЕКОНОМІКА».....**233**

РОЗДІЛ 6. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

Шильнікова З.М., Матушкіна М.В.
УПРАВЛІННЯ ДІЛОВОЮ КАР'ЄРОЮ ПЕРСОНАЛУ ОРГАНІЗАЦІЙ У СУЧАСНИХ УМОВАХ.....**238**

РОЗДІЛ 7. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Алескерова Ю.В., Лучкань В.С.
ДЕПОЗИТНА ПОЛІТИКА БАНКІВ УКРАЇНИ.....**245**

Богма О.С., Болдуєва О.В.
ОБҐРУНТУВАННЯ СКЛАДНИКІВ ІНТЕГРАТИВНОЇ НАУКОВОЇ МЕТОДОЛОГІЇ ДОСЛІДЖЕННЯ КАТЕГОРІЇ «БЮДЖЕТНА БЕЗПЕКА».....**250**

Валюх А.В., Зайцев О.В.
АНАЛІЗ ТА НАПРЯМИ ПОЛІПШЕННЯ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ.....**255**

Волкова О.Г.
ФІСКАЛЬНА ЕФЕКТИВНІСТЬ МІСЦЕВОГО ОПОДАТКУВАННЯ В УКРАЇНІ.....**263**

Городецька Т.Е., Лень Д.М.
ФІСКАЛЬНІ РИЗИКИ ФОРМУВАННЯ ДОХОДІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ.....**270**

Коваленко В.В., Сергєєва О.С.
ЗАОЩАДЖЕННЯ НАСЕЛЕННЯ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ БАНКІВ.....**275**

Кононенко Г.І.
СТРАХОВИЙ РИНОК УКРАЇНИ: АНАЛІЗ ТА ПЕРСПЕКТИВИ.....**284**

Морозова Д.А., Косарєва І.П.
СИСТЕМАТИЗАЦІЯ ПІДХОДІВ ДО АНАЛІЗУ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ ПІДПРИЄМСТВА.....**289**

Нетудихата К.Л., Жукова В.Є.
ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВ: СУТНІСТЬ, ОЦІНКА, ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА ЇЇ РІВЕНЬ.....**295**

Алескерова Ю.В., Онуфрієць Т.С.
ФІНАНСОВИЙ МЕНЕДЖМЕНТ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ.....**304**

Садура О.Б., Агрес О.Г., Томашевський Ю.М.
РОЗВИТОК ЛІЗИНГУ ТА ЙОГО ПЕРСПЕКТИВИ В АГРОПРОМИСЛОВОМУ КОМПЛЕКСІ УКРАЇНИ.....**308**

Слободянюк Н.О., Юнацький М.О., Шелевер А.М.
АНАЛІЗ АКТИВІВ ТА ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ КРЕДИТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ
КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ НА ПРИКЛАДІ ПАТ «РАЙФФАЙЗЕН БАНК АВАЛЬ».....**313**

Фурсова В.А.
УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИКИ ОЦІНЮВАННЯ РІВНЯ
ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ.....**320**

РОЗДІЛ 8. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Гудзь Н.В.
КОНЦЕПТУАЛЬНІ МОДЕЛІ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ВІДПОВІДНО ДО МСФЗ,
ДИРЕКТИВИ ЄС ТА НСБО.....**330**

Гура Н.О., Данильченко Т.А.
ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ Й ОПОДАТКУВАННЯ КРЕДИТІВ ВІД НЕРЕЗИДЕНТІВ.....**337**

Калініченко З.Д.
ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ФОРМ ДОКУМЕНТАЛЬНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
ТРАНСФЕРТНОГО ЦІНОУТВОРЕННЯ.....**342**

Романькова О.М.
АНАЛІЗ БАРТЕРНИХ ОПЕРАЦІЙ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ
ТА ЇХ ОБЛІК.....**353**

Титенко Л.В., Богдан С.В.
АНАЛІТИЧНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ
ПОДАТКОВОГО КОНСУЛЬТУВАННЯ.....**359**

Томчук О.Ф.
ЗВІТНІСТЬ ПРО РУХ ГРОШОВИХ КОШТІВ ЯК ЕЛЕМЕНТ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
АНАЛІЗУ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА.....**368**

Шевчук Л.П., Дончевський Б.В., Войтович Н.С.
СИСТЕМА Е-АУДИТУ ДФС УКРАЇНИ – НОВА ФОРМА
ПОДАТКОВОГО КОНТРОЛЮ ОПЛАТИ ПРАЦІ.....**376**

Шепель І.В.
ОСОБЛИВОСТІ ВІДОБРАЖЕННЯ В ОБЛІКОВІЙ ПОЛІТИЦІ НАРАХУВАНЬ ЗАБЕЗПЕЧЕНЬ.....**384**

РОЗДІЛ 9. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Поздняков Ю.В., Лапішко М.Л.
ВПЛИВ ДИНАМІКИ ЗМІНИ ВАРТОСТІ БРЕНДУ НА ПОКАЗНИКИ ЙОГО ЗНОСУ.....**393**

Kolenko V.V., Nakonechna V.I., Anosova Yu.P.
THE MATHEMATICAL MODELS AND METHODS OF COMMERCIAL INFORMATION
PROTECTION USAGE IN THE BUSINESS ENVIRONMENT.....**402**

Папаіка О.О., Рудь М.М.
ПЕРСПЕКТИВИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ НА ОСНОВІ ЗАСТОСУВАННЯ
ІНСТРУМЕНТІВ ПОДАТКОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ.....**409**

Худолей В.Ю.
ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ НАФТОВИДОБУВНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ
В УМОВАХ РОЗРОБКИ РОДОВИЩ ІЗ ВАЖКОДОБУВНИМИ ЗАПАСАМИ.....**416**

Філиппова С.В., Малін О.Л.
МЕТОДОЛОГІЧНА КОМПОНЕНТА РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В УМОВАХ ІНФОРМАЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ ТА СТАЛОГО РОЗВИТКУ.....**421**

Артюхов А.Є.
РИНОК ОСВІТНІХ ТА НАУКОВИХ ПОСЛУГ: ЯКІСТЬ ОСВІТИ ЯК ОСНОВА РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО УНІВЕРСИТЕТУ.....**428**

CONTENTS

SECTION 1. ECONOMIC THEORY AND HISTORY OF ECONOMIC THOUGHT

Pidopryhora Larysa
STATE SECTOR OF ECONOMY IN NATIONAL HUMAN CAPITAL CONSUMPTION..... **3**

SECTION 2. ECONOMY AND OPERATION OF NATIONAL ECONOMY

Sophiia Bilous, Yuliia Masiuk, Anna Krasko
ECONOMICAL AND RESOURCE ASPECTS OF DEVELOPMENT OF FESTIVAL TOURISM IN UKRAINE..... **11**

Reziapov Kyrylo
PROBLEMS OF MEGAREGULATION OF THE FINANCIAL MARKET OF UKRAINE..... **18**

Stadnyk Grygoriy, Radionova Liudmyla
CASE FRAME BY SMALL CITY OF UKRAINE: CALLS OF MODERNITY..... **23**

Strilets Victoriia
THE MODERN POSITION OF THE STATE SUPPORT INFRASTRUCTURE FOR DEVELOPMENT THE SMALL ENTERPRISE IN UKRAINE..... **31**

Udovychenko Svitlana
THE ROLE OF TRANSFER OF TECHNOLOGIES IN INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE ECONOMY..... **38**

SECTION 3. ECONOMY AND ENTERPRISE MANAGEMENT

Antyptseva Olena, Gusarov Oleksandr, Dudnieva Iuliia
MARKETING AS A KEY COMPONENT OF THE CONSUMER INTEGRATION MANAGEMENT TO THE INNOVATIVE PROCESS AT THE ENTERPRISE..... **44**

Balanovska Tetiana, Gogulya Olga
DEVELOPMENT OF ENTREPRENEURSHIP IN THE RURAL AREAS: OPPORTUNITIES AND THREATS..... **51**

Hnatyshyn Liudmyla
TRANSFORMATION OF LAND USE OF FARMING ENTERPRISES..... **60**

Hurbyk Yurii, Biliaiev Serhii, Lytvynchuk Karyna
ESSENCE AND FEATURES OF THE INVESTMENT ACTIVITY OF THE ENTERPRISE..... **68**

Deineha Oleksandr
ORGANIZATION OF MOVEMENT OF INFORMATION FLOWS OF THE CHANNEL OF SUPPLIES OF INVESTMENT GOODS IN THE B2B MARKET..... **74**

Dovbnya Svitlana, Pysmenna Oleksandra, Naydovska Angelina
CURRENT STATE AND STRATEGY OF DEVELOPMENT FOR ENTERPRISES-PRODUCERS OF FERROALLOY PRODUCTS..... **81**

Boikivska Galyna Mykolaivna, Donchak Lesia Grygorivna
MECHANISM OF FORMATION OF PERSONNEL POTENTIAL OF ENTERPRISE..... **88**

Ilchenko Viktoria, Petrovska Svitlana
QUALITY IS A COMPONENT OF THE CONSUMER VALUE OF THE SERVICE..... **94**

Ippolitova Inna, Seleznova Halyna
STRATEGIC PARTNERSHIPS OF ENTERPRISES AS A DIRECTION OF THEIR EXTERNAL DEVELOPMENT..... **99**

Kolenda Nataliia, Matviichuk Nataliia
CONSEPT OF COMMERCIAL SAFETY OF THE ENTERPRISE AND METHODS OF ESTIMATION ITS LEVEL..... **107**

Kompanets Kateryna, Gurch Lyudmila, Litvishko Liliya
INFORMATION SYSTEM OF STRATEGIC MARKETING OF THE BUSINESS SPHERES..... **113**

Kosovska Vira
ROLE OF ENERGY TREND OF TRANSFER SYSTEM IN IMPROVING ECONOMIC INDICATORS OF THE ENTERPRISE..... **120**

Makarenko Natalia, Mironenko Oksana
LOGISTIC STRATEGIES OF AGRARIAN ENTERPRISES: PRINCIPLES OF FORMATION AND REALIZATION..... **128**

Morgun Vladislav, Viktoriia Vasiuta
EVENTS ON OPTIMIZATION OF PRICING ON ENTERPRISE..... **135**

Osadchuk Iryna, Bolila Svitlana
"GREEN" LOGISTICS MANAGEMENT OF FAMILY FARMS IN UKRAINE.....145
Panasyuk Valentuna
CONCEPTUAL APPROACHES TO FORMING ECONOMIC POLICY
OF NON-BANK FINANCIAL INSTITUTIONS.....150
Popyk Mariana
QUALITY AS A DEFINING FACTOR OF PROVISION OF COMPETITIVENESS
OF ENTERPRISES OF HOTEL AND RESTAURANT BUSINESS.....156
Prodius Yulia, Biyuk Vasyl
CONCEPTUAL APPROACHES TO FORMING INTELLECTUAL CAPITAL IN THE MODERN WORLD.....161
Stratiichuk Victoria
FEATURES OF IDENTIFICATION AND EVALUATION OF RISKS EFFECTS ON IMPLEMENTATION
THE STRATEGY OF MANAGEMENT OF CURRENT ASSETS OF TRADE ENTERPRISE 167
Turchina Svitlana, Dashutina Lyudmila, Onoshko Oleksandr
FEATURES OF PERSONNEL MANAGEMENT IN ENTERPRISES
AS SUBJECTS OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY.....174
Farhshatova Olha
MANAGEMENT OF DEVELOPMENT OF VENTURE ENTERPRISE
AS A CATALYST OF INNOVATIVE ACTIVITIES IN UKRAINE.....181
Fimyar Svitlana, Shpyliovy Viktor
CONCEPTUAL BASIS OF BUSINESS RISKS EVALUATION.....186
Shtangret Andriy, Karaym Myroslava, Shtangret Iryna
STRATEGIC CONTROLLING IN THE SYSTEM OF FINANCIAL SECURITY OF THE ENTERPRISES.....194

SECTION 4. DEVELOPMENT OF PRODUCTIVE POTENTIAL AND REGIONAL ECONOMY

Metil Tatiana
CONCEPTUAL APPROACHES ON ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC MECHANISM
FORMING REGIONAL COMPLEX OF MARKETING OF INNOVATIONS.....200
Pokolodna Mariya, Pysareva Iryna
TOURISM INFRASTRUCTURE DEVELOPMENT: REGIONAL ASPECTS.....209

SECTION 5. ECONOMY OF NATURAL RESOURCES MANAGEMENT AND ENVIRONMENT PROTECTION

Kovin'ko Olena, Serednytska Liudmyla
FORMATION OF MEASURES OF INFLUENCE ON THE CONSUMER BY INNOVATIVE PACKING.....218
Senyshyn Oksana
DIRECTIONS FOR IMPROVING THE PROCESS OF DEVELOPMENT AND IMPLEMENTATION
OF GOVERNMENT TARGETED PROGRAMS FOR PROTECTION OF NATURAL ENVIRONMENT
IN UKRAINE: WORLD EXPERIENCE OF DEVELOPED COUNTRIES.....224
Khavrova Kateryna, Pluzhnikova Lyudmila
DEFINITION OF CONCEPT ECOLOGICAL ECONOMY.....233

SECTION 6. DEMOGRAPHY, LABOR ECONOMY, SOCIAL ECONOMY AND POLITICS

Shylnikova Zoya, Matushkina Mariia
MANAGEMENT OF ORGANIZATION STAFF BUSINESS CAREER
UNDER MODERN CONDITIONS.....238

SECTION 7. MONEY, FINANCES AND CREDIT

Aleskerova Yuliia, Luchkan Vita
DEPOSIT POLICY OF BANKS OF UKRAINE.....245
Bogma Olena, Bolduieva Oksana
STATEMENT OF COMPONENT INTEGRATED SCIENTIFIC METHODOLOGY
OF THE STUDY OF THE CATEGORY «BUDGET SECURITY».....250
Valiukh Alina, Zaitsev Oleksander
ANALYSIS AND DIRECTIONS FOR IMPROVEMENT
OF THE FINANCIAL STATE ENTERPRISES OF UKRAINE.....255
Volkova Oksana
FISCAL EFFICIENCY OF LOCAL TAXATION IN UKRAINE.....263

Gorodetska Tetiana, Len Dariya
FISCAL RISKS OF FORMATION OF INCOMES OF LOCAL BUDGETS..... **270**

Kovalenko Viktoriya, Sergeeva Olena
PUBLIC SAVINGS IN SUPPORT OF FINANCIAL RESOURCES OF BANKS..... **275**

Kononenko Anna
INSURANCE MARKET OF UKRAINE: ANALYSIS AND PROSPECTS..... **284**

Morozova Dar'ia, Kosareva Iryna
SYSTEMIZATION OF APPROACHES TO ANALYSIS OF EMPLOYMENT FLOWS
OF THE ENTERPRISE..... **289**

Netudyhata Kostiantyn, Zhukova Viktoriia
FINANCIAL SAFETY OF ENTERPRISES: ESSENCE, EVALUATION,
FACTORS OF INFLUENCE AT ITS LEVEL..... **295**

Aleskerova Yuliia, Onufriets Tatyana
FINANCIAL MANAGEMENT OF INSURANCE COMPANIES..... **304**

Sadura Oksana, Agres Oksana, Tomashevsky Yuriy
DEVELOPMENT OF LEASING AND ITS PERSPECTIVES
IN AGROINDUSTRIAL COMPLEX OF UKRAINE..... **308**

Slobodyanyuk Nataliya, Yunatskyi Marian, Shelever Alina
ANALYSIS OF ASSETS AND WAYS FOR IMPROVING CREDIT ACTIVITY
OF COMMERCIAL BANKS AT THE EXAMPLE OF PAYABLE "RAYFHAISEN BANK AVAL"..... **313**

Fursova Viktoriya
IMPROVING METHODS OF EVALUATION OF THE FINANCIAL SECURITY LEVEL
OF BANKING INSTITUTIONS..... **320**

SECTION 8. ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT

Hudz Nataliia
CONCEPTUAL MODELS OF THE FORMULATION OF FINANCIAL RESULTS
IN ACCORDANCE WITH IFRS, EU DIRECTIVE, AND NATIONAL ACCOUNTING STANDARDS..... **330**

Gura Nadia, Danylchenko Tetiana
FEATURES OF ACCOUNTING AND TAXATION OF CREDITS FROM NON-RESIDENTS..... **337**

Kalinichenko Zoya
FEATURES OF USE OF DOCUMENTARY FORMS SUPPORT TRANSFER PRICING..... **342**

Romankova Oksana
ANALYSIS OF BARTER OPERATIONS OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY
OF UKRAINE AND THEIR ACCOUNTING..... **353**

Tytenko Larysa, Bohdan Sviatoslav
ANALYTICAL INSTRUMENTS OF RISK MANAGEMENT OF TAX COUNSELING..... **359**

Tomchuk Olena
CASH FLOW STATEMENT AS AN ELEMENT OF INFORMATION SUPPORT FOR ANALYSIS
OF FINANCIAL STATUS OF THE ENTERPRISE..... **368**

Shevchuk Lyudmila, Donchevsky Bogdan, Voitovich Natalia
SYSTEM OF E-AUDIT OF DFS OF UKRAINE – A NEW FORM OF TAX CONTROL OF WAGES..... **376**

Shepel Inesa
FEATURES OF REFLECTION OF PROVISIONS IN ACCOUNTING POLICY..... **384**

SECTION 9. MATHEMATICAL METHODS, MODELS AND INFORMATION TECHNOLOGIES IN ECONOMY

Pozdnyakov Yuriy, Lapishko Maria
BRAND NAME VALUE DYNAMIC TIME CHANGES INFLUENCE
ON IT'S DEPRECIATION INDEXES..... **393**

Kolenko Violeta, Nakonechna Viktoriia, Anosova Yuliia
THE MATHEMATICAL MODELS AND METHODS OF COMMERCIAL INFORMATION
PROTECTION PROCESSES USAGE IN THE BUSINESS ENVIRONMENT..... **402**

Papaika Oleksandr, Rud' Mykola
PERSPECTIVES OF ECONOMIC DEVELOPMENT OF UKRAINE BASED ON APPLICATION
OF TAX ADJUSTMENT TOOLS..... **409**

Khudolei Veronika
THE IMPROVING OF THE OIL COMPANIES MANAGEMENT EFFICIENCY
IN THE FIELDS' DEVELOPMENT WITH HEAVY-PRODUCING RESERVES..... **416**

Filyppova Svitlana, Malin Oleksandr
METHODOLOGICAL COMPONENT OF REGULATING THE PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP DEVELOPMENT IN TERMS OF INFORMATION-INNOVATION ECONOMY AND SUSTAINABLE DEVELOPMENT.....**421**

Artyukhov Artem
MARKET OF EDUCATIONAL AND SCIENTIFIC SERVICES: QUALITY OF EDUCATION AS THE BASIS OF ENTREPRENEURIAL UNIVERSITY DEVELOPMENT.....**428**

Наукове видання

ІНФРАСТРУКТУРА РИНКУ

Електронний науково-практичний журнал

Випуск 28

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